98-84528- 2

Nazzani, Emilio

Saggi di economia politica

Milano [etc.]

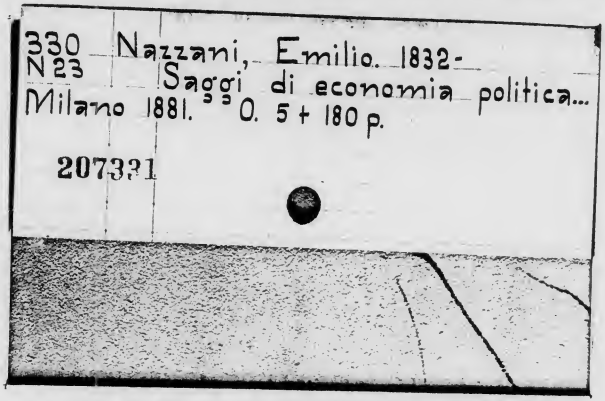
1881

98-84528-2
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED -- EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD


330 Nazzani, Emilio. 1832-
N23 Saggi di economia politica...
Milano 1881. 33 O. 5 + 180 p.
207331

RESTRICTIONS ON USE: *Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.*

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35 mm REDUCTION RATIO: // :1 IMAGE PLACEMENT: IA IIA IB IIB

DATE FILMED: 1/6/99 INITIALS: LL

TRACKING #: 33405

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

BIBLIOGRAPHIC IRREGULARITIES

MAIN ENTRY: Nazzani, Emilio

Saggi di economia politica

Bibliographic Irregularities in the Original Document:

List all volumes and pages affected; include name of institution if filming borrowed text.

____ Page(s) missing/not available: ____

____ Volume(s) missing/not available: ____

_X_ Illegible and/or damaged page(s) 61-64

____ Page(s) or volume(s) misnumbered: ____

____ Bound out of sequence: ____

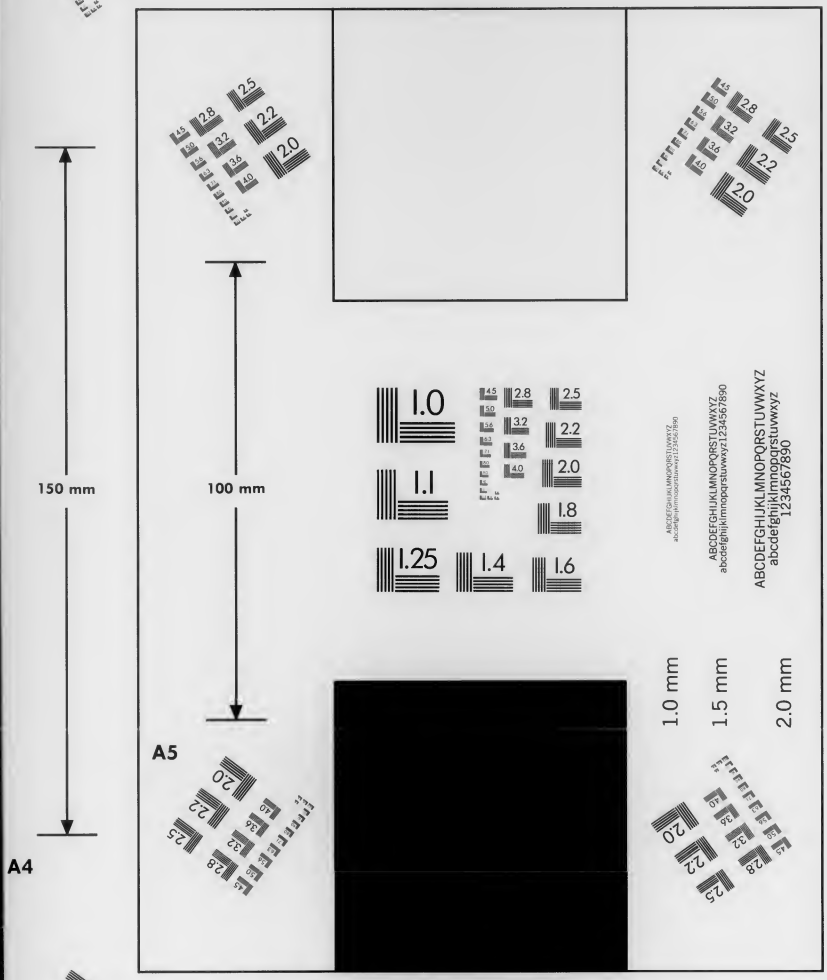
____ Page(s) or volume(s) filmed from copy borrowed from: ____

____ Other: ____

____ Inserted material: ____

TRACKING #: MSH33405

PM-MGP
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC



PRECISION[SM] RESOLUTION TARGETS

A & P International
612/854-0088 FAX 612/854-0482
8030 Old Cedar Ave. So., Ste. #215
Bloomington, MN 55425

330 N23

Columbia University
in the City of New York
Library

Special Fund
1898
Given anonymously

SAGGI

DI

ECONOMIA POLITICA.

SAGGI

DI

ECONOMIA POLITICA

DEL DOTTOR

EMILIO NAZZANI

PROFESSORE E PRESIDE
del R. Istituto Tecnico di Forlì.

I. La scuola classica di economia politica.
II. Sulla rendita fondiaria.
III. Del profitto.
IV. Alcuni quesiti sulla domanda di lavoro.

ULRICO HOEPLI
EDITORE-LIBRAJO
MILANO
NAPOLI — PISA
1881.

330
N23

PROPRIETÀ LETTERARIA

Coi tipi dello Stab. Ditta F. Manini

9 Nov. '99 C.H.
JUL 6 1899 Leucke & Büchner.

INDICE

L'Editore al Lettore . . . . . *Pag.* VII
LA SCUOLA CLASSICA DI ECONOMIA POLITICA . . » 1
SULLA RENDITA FONDIARIA . . . . . » 23
Cap. I. Ricchezze, Valore, Produzione. . . . . » 25
» II. Legge del valore. . . . . » 36
» III. Teoria della rendita . . . . . » 54
» IV. Critica delle varie dottrine intorno alla rendita . » 70
§ 1.° I Fisiocrati. — § 2.° Smith e i suoi seguaci. — § 3.° Ricardo. — § 4.° Hermann, Wolkoff, Rodbertus. — § 5.° Carey e Bastiat. — § 6.° Boutron e Schäffle. — § 7.° Conclusione.
DEL PROFITTO . . . . . » 115
I. Cenni sulle varie teorie . . . . . » 117
II. Concetto del profitto . . . . . » 124
III. Legge del profitto . . . . . » 134
ALCUNI QUESITI SULLA DOMANDA DI LAVORO . . » 143
I. Se domanda di prodotti sia domanda di lavoro . . » 145
II. Se nell'interesse delle classi povere sia da preferire alla domanda di prodotti la domanda di servigi . » 157
III. Se sia da accogliere la teoria del fondo dei salarj . » 161

275329

L'EDITORE AL LETTORE

Le molte richieste che si vanno producendo del lavoro del professor E. Nazzani SULLA RENDITA FONDIARIA, *la cui prima edizione è già da qualche anno esaurita, mi hanno indotto a imprendere la ristampa di quello e di altri tre* SAGGI *dello stesso autore, nella speranza di far cosa non discara agli studiosi della scienza economica.*

Milano, aprile 1881.

L'EDITORE

U. HOEPLI.

LA SCUOLA CLASSICA

DI

ECONOMIA POLITICA.

LA SCUOLA CLASSICA

DI

ECONOMIA POLITICA

Una viva lotta si combatte di presente nel campo degli studj economici. Metodi contro metodi, sistemi contro sistemi, si contendono la vittoria; e mentre alcuni scrittori negano la possibilità di una scienza economica a sè e vogliono fare dell' economia politica un capitolo di una scienza più alta e più vasta, v'ha chi non si perita d' affermare che l' economia politica non ha nulla a fare colla scienza.

In mezzo a tanta disformità di idee, a tanto cozzo di opinioni, crediamo doveroso, anche pei più umili cultori di tali studj, il fare la propria professione di fede, il dichiarare sotto quale bandiera vengano militando.

Ma innanzi tutto, giova richiamare una distinzione affatto ovvia ed elementare, che però non è sempre tenuta presente nelle discussioni intorno alle scuole ed ai metodi dell' economia politica; intendiamo dire della distinzione fra *scienza* ed *arte*.

La scienza studia i fatti e ne cerca le cause, le relazioni costanti, le leggi. L'arte si propone uno scopo e cerca i mezzi per conseguirlo. Le norme dell'arte non sono la scienza, ma il risultato della scienza.

Che le cognizioni, le leggi scoperte dalla scienza, possano servire alla vita reale, ed anzi possano venir ricercate pei bisogni di essa, non lo si nega. Ma ad ogni modo la verità teorica non può sevire a siffatti bisogni, se non sia proprio la verità; e tale non può essere, come dice benissimo il Dietzel [1], se non in quanto venga ricercata per sè stessa, senza l'influsso di riguardi accessorj, e con quella obbiettiva imparzialità, che si dice appunto scientifica.

Orbene: la scienza economica, al pari delle altre, ha per unico oggetto la cognizione della verità, la scoperta delle leggi che governano i fatti da essa studiati. Anche senza voler accettare la opinione esagerata del Cairnes [2], che la scienza sia neutrale fra diversi sistemi di ordinamenti industriali, è però giusto riconoscere che la scienza non si propone gli scopi pratici di questi sistemi, ma si limita a giudicarne le conseguenze.

Non tenendo distinte le due cose, molti credono in buona fede di aver risoluto un problema della scienza economica, mentre in realtà non hanno fatto che difendere od attaccare un dato ordinamento, una data istituzione [3]; e molti altri vogliono conservare alle applicazioni il carattere assoluto dei principj scientifici,

---

[1] *Die Volkswirthschaftslehre als Wissenschaft*, nella *Zeitschrift* di Tubinga del 1876.

[2] *Essays in political economy*, VII.

[3] Cairnes: *The character and logical method of political economy.*

senza por mente che in quelle si deve aver riguardo alle circostanze speciali, alle variabili dei casi concreti; e senza considerare, che i problemi pratici presentano quasi sempre altri aspetti oltre l'economico, e che perciò l'uomo di Stato deve ascoltare altre voci, oltre quella dell'economia politica.

Ciò premesso, per parte nostra non esitiamo ad affermare d'essere seguaci, quanto modesti, altrettanto convinti, della scuola classica di Smith, di Ricardo, di Malthus, di quella scuola alla quale siamo debitori di quasi tutte le conquiste fatte dall'umana intelligenza nel campo scientifico dell'economia. Da essa abbiamo tutti imparato quanto sappiamo intorno a valore, a prezzo, a domanda ed offerta, a costo di produzione, a principio di popolazione, a leggi dei salarj, degli interessi, dei profitti, delle rendite, ecc. Riserbandoci di ritornare più innanzi sui meriti di questa scuola, per ora questo solo aggiungeremo che, accennando i nomi di quei sommi maestri, non intendiamo restringere agli economisti della Gran Bretagna il vanto di appartenere alla economia politica classica. Nulla è più lontano dal nostro pensiero, quanto il disconoscere i meriti insigni che hanno verso di quella, illustri scrittori d'altre contrade, i quali, inspirandosi alle opere di Smith e degli Inglesi, hanno saputo arrecarvi modificazioni ed aggiunte importanti: basti accennare, per citare un solo esempio, alla teorica del reddito di Hermann.

Ora vediamo chi sono gli avversarj della scuola classica e quale ne è il valore scientifico. — A cominciare dagli *ottimisti*, nessuno al certo può ammirare abbastanza l'ingegno potente e lo stile brillante del Bastiat; nessuno può non riconoscere come egli si sia reso

sommamente benemerito della causa della libertà commerciale co' suoi *Sofismi economici*. Ma quanto alla scienza pura, la sua formola dell'*equivalenza dei servigi* si riduce ad una frase ambigua, la quale, prestandosi ad essere interpretata o nel senso del lavoro fatto o in quello della fatica risparmiata ad altri o in quello della soddisfazione ad altri recata, ha servito ad ingannare l'autore prima, poi i lettori sul quesito se le utilità naturali siano o non siano gratuite. Le sue *Armonie* sono un lavoro poco profondo, che è stato intrapreso non già secondo il vero spirito scientifico, bensì col proposito determinato di riuscire a provare che l'ordinamento attuale del mondo economico è l'ottimo degli ordinamenti possibili.

Nè maggior rigore scientifico ha la così detta legge inventata dal Carey, secondo la quale la parte del proprietario e del capitalista va crescendo assolutamente e diminuendo relativamente, mentre quella dell'operajo va crescendo tanto nella misura assoluta, quanto nella relativa. Diciamo inventata questa legge: e difatti, essa, sconoscendo uno dei primi principj dell'economia politica, quello della *legge limitatrice*, e in generale ponendo in non cale i limiti della produzione, si appalesa come interamente arbitraria; e i prospetti numerici da cui l'autore la fa seguire ad illustrazione, e quasi diremmo, ad illusione di matematica esattezza, non sono che un'accozzaglia di cifre arbitrariamente scelte e prive quindi di qualsivoglia efficacia di vera dimostrazione.

E per ultimo le obbiezioni del Carey e del Bastiat contro la *rendita* non hanno punto scossa la teorica di Ricardo. Sul qual punto ci permettiamo di rimandare il lettore al nostro *Saggio sulla rendita fondiaria*.

Quanto alla *Scuola storica* essa fu ottimamente giudicata da due nostri valentissimi economisti, il Messedaglia ed il Cossa. Pregevolissime sono le illustrazioni tolte dalla storia, dalla statistica, dalla geografia, ond'essa correda le teorie; pregevolissimi gli eccitamenti dati alle ricerche sulle origini ed i progressi della scienza; più pregevole ancora la determinazione dei caratteri che distinguono i varj periodi della civiltà economica, e la conseguente affermazione, d'altronde non nuova, che i governi debbano inspirarsi alle varie condizioni del tempo e del luogo nell'adottare provvedimenti d'ordine economico.

Ma prescindendo da questi meriti innegabili, se percorriamo i celebri volumi del capo della scuola storica, vediamo che non ostante il vasto e poderoso apparato della storica erudizione, essi non contengono nessuna teoria che non sia già stata dimostrata dalla scuola classica. Leviamo dai *Principj* del Roscher le note illustrative e alcuni paragrafi che trattano del vario atteggiarsi dei fenomeni economici nelle diverse fasi della civiltà, e non vi rimarranno che le dottrine di Smith, di Malthus, di Ricardo e dei loro seguaci.

Che se poi i discepoli, esagerando, come suole, le tendenze del maestro, pretendono di estendere alle teoriche della scienza la contingenza, o come dicono, la *relatività* giustamente affermata delle norme dell'arte, noi osserviamo che con tale pretesa si viene a mutilare indebitamente l'economia politica, riducendola allo stato di scienza puramente descrittiva; se pure non è più esatto il dire che si tenta di abolire affatto ogni scienza economica, sostituendovi una semplice raccolta di norme e precetti. Ma questo tentativo è per buona sorte di impossibile riuscita; chè invano

pretenderebbe di porgere norme per la condotta economica di un dato governo o di una data società chi fosse ignaro delle leggi generali che reggono la produzione, la circolazione, la distribuzione e il consumo delle ricchezze. L'arte non illuminata dalla scienza non è arte: è empirismo.

Giova ripeterlo. Altro è l'ammettere che le istituzioni economiche debbano adattarsi alle circostanze varie dei popoli: altro è il negare addirittura l'esistenza di *leggi economiche naturali.* Queste in fin dei conti sono l'espressione del rapporto che intercede fra i fenomeni della ricchezza e le ultime forze conoscibili che li producono; e tali forze essendo, non già create dall'uomo, ma veramente naturali, ne viene che naturali debbansi dire le leggi nelle quali si enuncia il rapporto fra quelle ed i loro effetti.

Derivazione della storica, v'è un'altra scuola che ha levato gran rumore di sè in questi ultimi anni nella Germania e che è distinta coll'appellativo non molto esatto, di *socialismo della cattedra.*

Discordi tra loro su molti punti, e non tutti irrilevanti, i partigiani della *nuova scuola* sostengono essi pure la relatività delle leggi economiche; vogliono introdurre l'elemento etico nelle ricerche dell'economia politica; temono lo sfrenato individualismo; domandano per lo Stato più ampia sfera d'azione. Certo nel combattere gli ottimisti e il liberalismo *quand même*, i socialisti della cattedra hanno buon giuoco ed hanno reso servigi non ispregevoli alla scienza. È verissimo, infatti, che la produzione delle ricchezze ha minore importanza della distribuzione, ed è subordinata agli scopi morali e sociali che colle ricchezze devonsi conseguire, e che nella pratica i riguardi morali e politici debbono andare innanzi agli economici. È verissimo del pari che una data istituzione economica, la quale ha fatto egregia prova in una data epoca presso un dato popolo, può riuscire dannosa in altre condizioni di tempo, di luogo, di civiltà. È verissimo finalmente che lo Stato, considerato erroneamente da taluno come un male necessario, od anzi come un nemico della società, ha invece un'alta missione che punto non si restringe a guarentire la libertà di ciascuno e la coesistenza di tutti. Ma non vuolsi dimenticare che queste affermazioni si riferiscono a quesiti di mera applicazione, cioè alla *politica economica* proclamata dal padre della nostra scienza, conformemente alle idee filosofiche e politiche predominanti al tempo suo e poi volute elevare da molti a principj di valore assoluto; e che quindi le affermazioni medesime per niente affatto contraddicono la verità dei teoremi della scienza professata da Smith e da quelli tra i suoi successori che compresero il vero spirito del suo insegnamento.

Se non che, restando fedeli alle dottrine di quella che fu chiamata la *Scuola classica*, non intendiamo di accettare tutte le opinioni professate dai grandi maestri di quella, nè teniamo per compiuto, mercè l'opera loro, l'edificio della scienza economica. L'adesione ragionata della mente al complesso delle loro dottrine ed allo spirito scientifico da cui essi sono animati, non esclude nè la critica di singole teorie, nè la fede nel progresso della scienza.

Chè anzi la scuola classica dell'economia politica offre splendidi esempj di indipendenza scientifica non disgiunta dal giusto ossequio e dalla debita riconoscenza verso i maestri. È infatti la sola che presenti l'immagine del vero progresso, della naturale evoluzione, sotto-

ponendo a critica le vecchie dottrine, senza ripudiare la preziosa e gloriosa eredità del passato, e arricchendole di aggiunte rilevanti, senza inalberare lo stendardo di infeconde od anzi dannose rivoluzioni.

Le incertezze di Smith intorno alla *rendita fondiaria* e le estreme reliquie dell'errore *fisiocratico* sono tolte via dalla teoria di Ricardo. L'agricoltura non è più considerata come la sola industria in cui la natura cooperi coll'uomo, ma è anzi messa in luce quella legge limitatrice della produzione, in virtù della quale le industrie estrattive e rurali al di là di un certo punto non consentono a nuovi impieghi di capitale e lavoro che prodotti decrescenti, sicchè la rendita, anzichè un dono di natura, un fatto di produzione, si palesa come un fenomeno di scambio e di distribuzione, che deriva dalla necessità di scendere a coltivazioni meno fruttuose. Alla sua volta, la teoria del Ricardo circa alla *rendita* trova un prezioso complemento nei risultati delle indagini istituite dal Thünen intorno all'influenza che la distanza dal mercato esercita sulla distribuzione delle colture; e da economisti più recenti viene posta in armonia colla teoria chimica del Liebig intorno all'esaurimento del suolo.

Il *costo di produzione* che determina il valor normale delle cose aumentabili indefinitamente e liberamente, per Ricardo si riduce soltanto a *quantità di lavoro*. È un'analisi imperfetta del fenomeno, e di tale imperfezione hanno ben saputo fare loro pro i teorici del socialismo. Ma la lacuna è riempita dal Senior, il quale mette in luce l'elemento dell'*astinenza* da cui deriva il capitale e a cui si riporta il profitto, come al lavoro il salario.

E a proposito della legge del profitto, Smith aveva

detto che come l'accrescimento del capitale in un dato ramo d'industria tende a sbassarvi i profitti, così l'accrescimento del capitale in tutti i rami della produzione tende a far nascere in tutti il medesimo effetto. Ma Ricardo dimostra l'erroneità di quest'ultima parte della proposizione smithiana, e insegna che il saggio del profitto dipende dai salarj, elevandosi quello ove questi si abbassino e viceversa. E poichè la parola *salarj* poteva condurre ad un'erronea interpretazione della legge del profitto, J. S. Mill vi sostituisce la frase *costo del lavoro*, ponendo, però, ogni studio nell'avvertire il lettore ch'egli con siffatta sostituzione non altro faceva, fuorchè rendere più intelligibile il pensiero del maestro.

Ricardo e i suoi seguaci insegnano che un'elevazione od un abbassamento generale dei salarj porta con sè un abbassamento od un'elevazione del profitto, e non produce alcuna alterazione dei valori e dei prezzi, tranne in quanto lavoro e capitale entrino in diverse proporzioni a comporre i diversi prodotti. Eppure è opinione popolare che prezzi e salarj siano cose intimamente connesse: che gli alti salarj facciano gli alti prezzi e gli alti prezzi traggano seco gli alti salarj. In questo conflitto tra le conclusioni della scienza e le generalizzazioni della pratica, il quale mostra che la teoria è incompleta, il Cairnes reca in mezzo uno di que' suoi *axiomata media*, che gettano il ponte fra il dominio della scienza pura e quello della vita reale, tra le più astratte generalità e la condizione pratica delle cose. Un'elevazione ed un abbassamento dei salarj non ha luogo d'un tratto in tutte quante le industrie, provenga pure da una causa generale, quale sarebbe l'aumento del capitale più rapido che non l'aumento della popolazione, o l'aumento di questa più

rapido che non l'aumento del capitale. Per amore di brevità, pigliamo il primo di questi casi, quello dell'elevazione dei salarj. Il capitale novamente accumulato non si diffonde d'un tratto fra tutte le industrie: esso si volge alle più promettenti. L'elevazione dei salarj sarà intanto parziale a certi rami della produzione, e in questi, anche secondo i principj più generali, si avrà una elevazione di prezzi. Ci vuole un periodo più o meno lungo, perchè il movimento si estenda a tutte le industrie; e per tutto questo tempo si avrà connessione fra elevazione dei salarj ed elevazione dei prezzi.

Quando la cresciuta offerta della moneta produca una generale elevazione dei prezzi e dei salarj, la comune dottrina degli economisti sostiene che il salario reale, cioè il reale benessere degli operaj non ne sarà punto mutato. Ma il Cairnes nota che se ciò è vero del risultato finale, non è punto vero durante il processo abbastanza lungo, che conduce a quel risultato. La nuova offerta di moneta non può produrre i suoi effetti se non col diventare strumento di nuova domanda di prodotti. E questa domanda non si rivolge egualmente a tutti, ma si dirige, a preferenza, a certi rami della produzione. In questi si elevano i prezzi ed in seguito anche i salarj. Ora gli operaj, i cui salarj sono nominalmente cresciuti pei primi, hanno un reale vantaggio in quanto sono consumatori dei prodotti delle altre industrie, in cui prezzi e salarj non si sono per anco elevati. Questo fatto si ripete ad ogni stadio dell'elevazione dei prezzi e salarj, e quando il processo è compiuto, i vantaggi parziali scompajono e non rimane che un'elevazione puramente nominale di tutti i salarj di fronte all'elevazione di tutti i prezzi.

Ma senza fermarci più a lungo intorno agli esempj

dei progressi compiti e dei risultati ottenuti dalla scuola classica, vediamo ora quale via essa abbia battuto, quale metodo abbia adoperato.

Per quanto siasi disputato e si disputi circa il metodo seguito da Adamo Smith, egli è però fuori di dubbio che la scuola classica ha posto in opera tanto l'*induttivo* quanto il *deduttivo*, con prevalenza di quest'ultimo. Ben sappiamo che ora è di moda esaltare il primo ed abbassare il secondo. Ma qui bisogna distinguere. Se si piglia la parola induzione (come avverte fra gli altri il Cairnes) nel suo largo significato, nel quale ha per antitesi il metodo detto metafisico, che sdegnando la guida dell'osservazione segue le intuizioni della mente, che parte da premesse arbitrarie e pretende di spiegare con esse i fatti del mondo reale, allora siamo tutti facilmente d'accordo che bisogna seguire l'induzione. Ma se si prende questa parola in un significato più ristretto, nel suo vero e proprio significato, secondo il quale trova il suo contrapposto nella deduzione, allora non sappiamo perchè, dopo essere giunta per mezzo dell'osservazione interna ed esterna a stabilire alcune generali premesse, l'economia politica non possa da queste trarre per via di ragionamento le sue conclusioni; non sappiamo perchè le debba essere contesa quella grande via della deduzione, che è pur percorsa con tanto splendore e con tanto frutto dalle più progredite fra le stesse scienze naturali. Che se queste ultime non possono cominciare a far uso della deduzione, se non dopo un lungo e faticoso processo induttivo, diretto a stabilire le ultime verità fisiche, la necessità di quel processo è risparmiata all'economia politica, le cui ultime premesse sono suscettibili di prova diretta [1].

[1] Cairnes: *The character and logical method of political economy.*

E per verità le premesse da cui muovono le deduzioni dell'economia politica consistono in alcuni pochissimi fatti generali d'ordine psichico, fisiologico e fisico — cioè: l'interesse personale, la potenza fisiologica di riproduzione della specie umana, e la qualità degli agenti naturali racchiusi nel suolo — della cui esistenza siamo accertati direttamente dalla testimonianza del senso intimo o da quella dei sensi esteriori.

Partendo da quelle poche premesse e ammettendo che l'ordinamento sociale si fondi sulla *proprietà* individuale e sulla *libertà* dell'industria, e che l'acquisto delle ricchezze abbia luogo col debito rispetto al diritto altrui, cioè senza violenza e senza frode, la scienza economica ha già saputo costruire deduttivamente un corpo osservabile di leggi. Quelle sul valore, sul prezzo, sui salarj, sui profitti, sulle rendite, ecc., furono ottenute per quella via e non altrimenti. E questa parte nobilissima della scienza gli economisti presenti debbono, non già abbandonare o distruggere, ma difendere, conservare ed arricchire.

Se non che l'azione di quelle poche generali premesse da cui muovono le deduzioni economiche, nella realtà della vita s'intreccia coll'azione di molte altre cause. A cagion d'esempio, l'uomo, pur nell'ordine economico, non è guidato unicamente dall'interesse personale: altri motivi, altre forze, come la benevolenza, la consuetudine, la tradizione, le idee morali e religiose, le istituzioni sociali, ecc., danno norma alle sue azioni anche nel campo delle ricchezze. Ma è però sempre vero che in tale sfera dell'umana energia l'ipotesi da cui parte l'economia politica è ancora la più vicina alla verità, è ancora quella che permette la maggiore approssimazione alla realità della vita. Nè sappiamo

comprendere come qualche scrittore creda di dover rivolgere la stessa accusa allo *smithianismo* ed al *socialismo*, perchè entrambi partono da premesse incomplete, l'uno dalla premessa che l'uomo sia guidato solo dall'interesse personale, l'altro da quella che sia esclusivamente diretto dal sentimento della solidarietà, dall'interesse collettivo. Come se il tornaconto particolare non fosse il motore di gran lunga più potente e costante della nostra energia; come se l'abnegazione e il sacrificio di sè non fossero cose rare, gloriose appunto perchè rare; come se fra le due ipotesi non corresse la distanza che divide la regola dall'eccezione, o a dir più giusto, la verità (benchè incompiuta) dall'errore.

Del resto, le deduzioni dell'economia politica, pigliando le mosse da quei pochi, generalissimi principj, hanno un valore soltanto ipotetico: esprimono, non ciò che avviene, ma ciò che tende ad avvenire, ciò che avverrebbe quando non agissero cause estranee a quelle da cui la dottrina è dedotta.

Se le leggi economiche non trovano perfetto riscontro nei fatti, se vi è opposizione tra i fenomeni e la teoria, bisogna dire che quest'ultima è non già falsa, ma incompleta. Bisogna dire che la verità teorica è modificata da altre cause. E bisogna pertanto procacciar rimedio alla incompletezza, ricercando le cause perturbatrici, cioè le altre forze, subordinate dal punto di veduta economico, che pure hanno la loro parte d'azione nel determinare i fenomeni sociali delle ricchezze. Ciò che è vero in astratto, dice J. St. Mill, è vero anche in concreto, sotto le necessarie condizioni e modificazioni, fatte le debite aggiunte e sottrazioni degli effetti delle cause concorrenti. Quanto più completo sarà

l'accertamento e l'apprezzamento di tali cause disturbatrici, le quali hanno pure le loro leggi, tanto più la scienza si avvicinerà alla perfezione.

Ed è in questa parte, che soccorre l'induzione, perchè quand'anche si voglia presumere che sulla via della speculazione deduttiva la nostra mente possa giungere a determinare con approssimazione l'effetto che deve produrre sui fenomeni economici la presenza di questa o quella causa perturbatrice, pur tuttavia per la complessità dei fatti e la molteplicità delle cause operanti, è troppo vicino il pericolo di erronee deduzioni.

È giuocoforza, pertanto, ricorrere alla induzione, allo studio dei fatti della vita reale, ai risultati soprattutto dell'osservazione metodica dei fenomeni per grandi masse, che ci appresta la *statistica*; e ciò allo scopo di discernere ed estimare l'azione delle cause concorrenti nella determinazione dei fenomeni della ricchezza, e così riscontrare le conclusioni teoriche, trovare i principj medj e rendere via via più completa la scienza.

Ma l'induzione — segnatamente quella che è basata sui dati statistici — non si ristringe in economia politica a questa parte, che diremmo ausiliare. Essa ha anche un ufficio suo proprio e principale là dove, specialmente in materia di moneta, di carta monetata, di credito, di banche, di mezzi di comunicazione, presentando un'ampia raccolta di materiali ordinati e una serie di leggi statistiche o, come dicono, di fatto, porge all'economista una solida base per la costruzione delle sue teorie. Nè v'ha dubbio che la cerchia dei fenomeni economici studiati colla statistica s'andrà mano mano allargando.

Ed ora ci sia lecito aggiungere poche parole intorno ad alcune obbiezioni che ai nostri giorni vediamo farsi

alla scienza economica, quale è intesa dalla scuola, di cui abbiamo indicati i meriti, i progressi ed i metodi.

Lasciando da parte coloro che negano nome e dignità di scienza all'economia politica per la ragione che i processi rivolti alla soddisfazione dei bisogni mediante le ricchezze, ben lungi dall'essere inventati da quella, sono applicati fin dall'origine dell'umanità [1], o per altre considerazioni di eguale portata, noi ci volgeremo brevemente a chi vuol fare dell'economia politica un capitolo di una scienza più alta e più vasta, della *sociologia*, e muove rimprovero alla scienza economica di soverchia astrazione e di troppa assolutezza nelle conclusioni.

L'Ingram [2], seguendo il Comte, dice che come non esistono le scienze separate della cardiologia, dell'enterologia, dell'epatologia, ecc., ma vi ha un'unica scienza del corpo umano, così vi debb'essere un'unica scienza del corpo sociale; che se si può fare uno studio separato di singoli organi e di singole funzioni, non si devono però scordare le relazioni degli organi e delle funzioni tra loro; che la condizione economica della società non può essere spiegata quando non si tenga calcolo degli altri elementi; che le questioni sociali debbono studiarsi sotto tutti gli aspetti; che anche nei soggetti in cui hanno gran predominio le pure considerazioni economiche è d'uopo mettere in linea anche considerazioni d'altra natura; che, a cagion d'esempio, il protezionismo produce conseguenze più cattive dal punto di veduta sociale e politico che non dall'economico; e che lo stesso Ad. Smith nelle sue applicazioni

[1] B. Price: *Practical political economy*, 1878.
[2] *The present position and prospects of political economy*, 1878.

fa sempre richiamo ad altre e spesso più larghe considerazioni, che non siano quelle dell'economia politica.

Ma qui innanzi tutto si può domandare col Lowe [1] quali siano finora le prove, non della mera possibilità, ma della reale esistenza di questa scienza nuova della sociologia, a cui si vogliono subordinare ed in cui, anzi, si vogliono assorbire tutte le altre sin qui credute scienze dei fenomeni sociali. Non si nega che col progresso delle cognizioni la mente umana possa ascendere a generalità più elevate, ma intanto sarebbe consiglio improvvido il far getto di quanto abbiamo, senza aver nulla da sostituirvi.

In secondo luogo, come nota J. St. Mill [2], malgrado l'universale connessione dei fenomeni sociali, per cui tutto quanto avviene in una parte qualunque della società esercita la sua azione sulle altre; malgrado l'influenza che lo stato generale della civiltà e del progresso deve avere su tutti i fenomeni parziali e subordinati, non è meno vero che le varie classi dei fatti sociali dipendono immediatamente da varie specie di cause: onde, non solo la convenienza, ma la necessità di studiarle separatamente. Così per un'amplissima sfera di fatti sociali le cause immediatamente determinanti sono anzitutto quelle che agiscono per mezzo del desiderio delle ricchezze: epperò tale ordine di fatti è materia propria di una scienza a parte, della scienza economica. Ci giova ripeterlo: lungi da noi il pensiero che lo spirito umano non possa mai assurgere a sintesi più elevate: ma non precorriamo con troppo agili speranze una vittoria lontana ed incerta e soprattutto non abbandoniamo nella balda previsione delle future conquiste i tesori che già possediamo.

[1] *Recent attacks on political economy*, nel periodico: *The nineteenth century*, fasc. del novembre 1878.

[2] *A System of Logic.*

L'Ingram afferma che il protezionismo produce, oltre alle economiche, anche conseguenze d'altra natura. Questo è vero ed è vero in forza di quell'universale consenso dei fenomeni sociali, che nessuno può mettere in dubbio. Ma è vero altresì che nessuno potrebbe chiamare in colpa l'economia politica, quando si restringesse a porre, da parte sua, in rilievo le sole conseguenze economiche di quel sistema.

Quando poi si tratta non di giudicare delle conseguenze di una istituzione, ma di suggerirne o sconsigliarne l'accoglimento, quando si tratta di quelle applicazioni, di quelle questioni sociali a cui accenna l'Ingram, allora siamo fuori del campo della scienza, siamo nel campo dell'arte: e quì tutti ci troviamo certamente d'accordo nell'ammettere — e l'abbiamo già avvertito fin dal principio del presente scritto — che bisogna tener conto della moltiplicità degli aspetti sotto cui si presentano i problemi pratici, e che bisogna chiederne la soluzione ai responsi delle diverse discipline scientifiche, le quali vi possano avere attinenza.

A provare che l'economia politica classica pecca per soverchie astrazioni, lo stesso Ingram adduce l'aver assunto fra le prime premesse della scienza nostra, il desiderio delle ricchezze; l'affermazione che il *lavoro* sia una *merce;* e la teoria del *fondo dei salarj.*

Lasciando fuori quest'ultima, che è ora generalmente abbandonata dagli economisti, noi dichiariamo di associarci di grand'animo all'Ingram nel negare che il lavoro sia una merce. Il lavoro è l'agente della produzione: non può quindi considerarsi come un prodotto.

Ciò non solo è contrario alla logica ed al sentimento della dignità umana, ma conduce a tenere per salario naturale o normale quello che è determinato dal costo di produzione, quello, cioè, che corrisponde al necessario mantenimento del lavoratore. Ma ciò posto, a noi sembra che gli scrittori, i quali hanno considerato il lavoro come una merce, ben lungi dall' aver peccato di metafisiche astrattezze, abbiano all' opposto indebitamente materializzato il concetto del fattore della produzione.

Quanto al desiderio delle ricchezze, ci stupisce davvero che l' Ingram abbia potuto noverarlo fra le metafisicherie degli economisti, solo perchè esso comprende sentimenti, appetiti, bisogni, diversi nei caratteri e negli effetti e varj secondo il sesso, l' età, le classi, le nazioni e via dicendo. Quel desiderio è tanto poco meritevole d'essere tenuto per un' astruseria da ideologi, ch' esso altro non è fuorchè una forma dell' interesse individuale, uno degli aspetti della realissima e potentissima tra le forze che pongono in moto l'umana operosità.

Che se poi si obbiettasse che anche la natura umana non è immutabile, ch' essa pure è soggetta alla legge dell' evoluzione, noi potremmo rispondere che i documenti tutti della storia ci provano come, specialmente nella parte dell'interesse personale, l'uomo sia sempre stato in fondo lo stesso; che le trasformazioni anche nel mondo esteriore si compiono colla lentezza dei periodi geologici; e che per tanto siamo autorizzati a credere che le deduzioni tratte dalla forza del tornaconto individuale abbiano a conservare ancora il loro valore per una successione di età, di cui sarebbe follia il volere oggi determinare la durata.

Come il più rilevante esempio dei concetti troppo

assoluti enunciati dalla scuola classica, l' Ingram cita quello del *lasciar fare*. Ma il *lasciar fare* non è punto una legge scientifica: esso è un precetto dell'arte, che ha un valore affatto relativo, e che a torto alcuni economisti hanno voluto trasformare in un principio assoluto. Alla scienza vera e propria dell'economia politica, quale è professata dagli scrittori classici, non si può rinfacciare siffatta esagerazione, che taluno anzi, come il Cairnes [1], ha vittoriosamente confutata.

E qui cade in acconcio di notare come questa scienza non si prefigga un *tipo ideale*, non si ponga a descrivere un ottimo ordinamento economico, alla cui stregua giudicare i diversi ordinamenti in atto nelle varie età e presso i diversi popoli. Essa, per esempio (se ne eccettuiamo il tentativo isolato del Thünen circa il *salario naturale*), non si fa a delineare un sistema tipico di distribuzione delle ricchezze; ma si restringe a dedurre da certe condizioni della natura umana e della natura esteriore le leggi generali dei salarj, degli interessi, dei profitti e delle rendite, quali si svolgono in una società ordinata, come è nell'epoca presente presso i popoli più civili. Posto che l' ordinamento si muti, i fenomeni della distribuzione delle ricchezze si presenteranno in modo diverso, e l'economia politica si porrà a studiarli nella nuova forma e sotto le nuove condizioni. Ed in questo senso, ma in questo senso soltanto — ove si prescinda dai mutamenti nella natura umana e nel mondo esteriore che sono riserbati a un remotissimo avvenire — si può parlare di una così detta *relatività* anche a proposito delle teorie più generali della scienza nostra.

---

[1] *Essays*, VII.

SULLA

RENDITA FONDIARIA.

SULLA RENDITA FONDIARIA

CAPITOLO PRIMO.

Ricchezze, Valore, Produzione.

Diconsi *ricchezze* le cose materiali che possono formare oggetto di scambio fra gli uomini, che sono, cioè, *permutabili* [1].

Ora la *permutabilità* suppone due elementi: *utilità* e *difficoltà di acquisto.* L'utilità è l'attitudine che possiede una cosa di soddisfare ad un qualche bisogno umano, attitudine riconosciuta dalla mente nostra. Senza utilità, non vi hanno ricchezze: ma a costituire le ricchezze, non basta la sola utilità. Vi sono delle cose utili, quali l'aria o la luce del sole, che non possono annoverarsi fra le ricchezze, perchè fornite gratuitamente a tutti gli uomini dalla natura, e quindi inette a essere materia di scambio. Perchè vi abbia

[1] Non credo sia questo il luogo opportuno per trattare la questione relativa alla materialità delle ricchezze.

permutabilità, è necessario che la cosa utile presenti una qualche difficoltà ad essere acquistata, sicchè colui che la possiede e l'offre ad altri, possa ottenere un correspettivo, cedendola; e colui che non la possiede e la domanda, debba dare un correspettivo, acquistandola [1].

Ciò, adunque, che non è *buono* a nulla, o che non *vale* nulla, che non può essere *equivalente* di nulla, non può essere annoverato fra le ricchezze.

Se l'utilità è un rapporto che oggettivamente si fonda sulla *qualità* della cosa e soggettivamente su un elemento *passivo* dell' umana natura, il *bisogno;* la difficoltà d'acquisto, alla sua volta, è un rapporto, di cui il termine oggettivo è la *quantità* della cosa ed il termine soggettivo sta nell'elemento *attivo* della natura umana, nella *potenza* dell'uomo. — Il fondamento della difficoltà dell'acquisto è riposto nella *limitazione della quantità della cosa*, di cui è dato all'uomo di disporre: la qual limitazione, poi, nella immensa maggioranza dei casi va congiunta colla necessità del lavoro.

So bene che alcuni economisti assegnano alla difficoltà dell' acquisto appunto queste due cagioni: la limitazione della quantità e l' intervento del lavoro. Ma gli esempj ch' essi porgono dell'azione esclusiva della

[1] La definizione delle ricchezze, per cui si dicono tali le cose capaci di fornir materia di scambio, è criticata dallo Schäffle nel suo lavoro: *Die ethische Seite der nationalökonomischen Lehre vom Werthe* (Tübingen, 1862), per questo motivo che si danno delle cose *extra commercium*, come le strade, i fari, ecc., le quali sono pure ricchezze nazionali. Si può rispondere che l'essere tali cose *extra commercium* dipende non dalla qualità loro, ma da disposizione di legge e da volontà del proprietario; anche il pane che sta sulla mia mensa è *extra commercium* nel senso che *io* non voglio permutarlo; ma quel pane per sè stesso è permutabile e quindi è da porre fra le ricchezze.

seconda causa, mi sembra che si possano spiegare assai bene coll' azione della prima. Se chi abita a dieci minuti di cammino dalla riva di un gran fiume, deve pagare l'acqua di cui abbisogna a coloro che gliela vanno ad attingere e gliela portano a casa, quì la permutabilità dell'acqua non ha luogo *ad onta* della illimitata quantità di essa, ma sì veramente ha luogo per questo, che l'acqua — illimitata alla sponda del fiume — non è più tale a dieci minuti di distanza. E insomma a me pare che siccome la difficoltà dell'acquisto può talvolta provenire dalla sola limitazione della quantità, senza che intervenga lavoro, come nell' esempio della perla trovata per caso; e l' intervento del lavoro non è mai disgiunto da limitazione nella quantità della cosa; così torni più conforme alla logica l' indicare quest'ultima soltanto come cagione della difficoltà dell'acquisto. Bensì ripetiamo che solo in casi eccezionali questa limitazione va scompagnata dal lavoro.

Quando la permutabilità da virtuale ed astratta si muta in effettiva e concreta, essa dà luogo ad una speciale relazione fra le cose che si scambiano l' una coll'altra, relazione, che si designa col nome di *valore*, e che significa la potenza d' acquisto di una cosa rispetto all'altra, ovvero la quantità di una cosa che si può ottenere cedendo l'altra in iscambio. Il valore di una cosa espresso in quantità di moneta piglia un nome particolare e dicesi *prezzo*.

Il valore è, adunque, la determinazione della permutabilità reciproca di due ricchezze. E quindi le ricchezze sono bensì il *substratum* del valore, ma non si può dire ch' esse consistano senz'altro nel valore. Ricchezze sono le cose permutabili, cioè le cose che presentano insieme utilità e difficoltà di acquisto. Fra

due ricchezze può sempre intercedere — e fra due ricchezze esclusivamente — quella relazione che si dice valore. Ma valore e ricchezze sono cose distinte: l'uomo vive di ricchezze e non di valori, perchè non può vivere di semplici relazioni fra le cose. L'errore di confondere le ricchezze col valore ha condotto qualche pensatore, e dei valenti, ad asserire che la vandalica distruzione solita a praticarsi dalla Compagnia Olandese delle Indie orientali alle Molucche, quando assai abbondevole era il raccolto delle droghe preziose, costituisse una vera e propria creazione di ricchezze; e che fosse, all'incontro, una vera e propria distruzione di ricchezze la ristampa di un libro raro, quando il prezzo delle nuove e vecchie copie insieme riuscisse inferiore a quello dei pochi esemplari antichi [1].

G. B. Say si propone, come *una delle più grandi difficoltà che possa offrire lo studio dell'economia politica* [2], il seguente quesito: « Poichè il valore delle cose è la misura della quantità di ricchezza che è nelle medesime, come mai avviene che la ricchezza di una nazione sia tanto più grande, quanto meno di valore vi hanno i prodotti? » Soffermiamoci un istante anche noi su tale questione, perchè ci può dar modo di chiarire sempre più i concetti di ricchezze e valore.

Noi crediamo che la domanda sia male espressa e che difficoltà non ci sia. In primo luogo neghiamo che il valore sia la misura della ricchezza. La ricchezza è

[1] Cournot, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, 1838. Quelle espressioni sono modificate nell'altra opera: *Principes de la théorie des richesses*, Paris, 1863, nella quale il Cournot ha rifuso ed ampliato quel suo primo lavoro.

[2] Nel suo *Épitome des principes fondamentaux de l'économie politique*, in appendice al *Traité d'économie politique*.

l'abbondanza delle utilità non gratuite: il valore è l'espressione della difficoltà relativa d'acquisto di due cose [1]. Ora, questa espressione può rimanere inalterata, quand'anche varii in più od in meno quell'abbondanza. Una data quantità a della merce x può equivalere ad una data quantità b della merce y tanto nel caso che le quantità complessive dei due prodotti siano M ed N, quanto nel caso che siano $2M$ e $2N$ o $\frac{M}{2}$ ed $\frac{N}{2}$.

Neppure dal punto di veduta di una singola personalità economica è vero sempre che il valore sia misura della ricchezza. La ricchezza di un individuo dipende da due fattori: quantità di beni da esso posseduti e valore dell'unità di misura di ciascuna specie di essi. Qui veramente la ricchezza può crescere pel solo fatto che cresca il valore e scemare pel solo fatto che questo scemi. Diffatti per l'individuo la stessa diminuzione nella quantità di beni che possiede può non cagionare nessuna diminuzione della sua ricchezza od anche andar congiunta con un accrescimento di questa: ciò, quando il risultato che si ottiene, moltiplicando la quantità di prodotti che gli residua, e che esso destina allo scambio, pel cresciuto valore dell'unità di misura di essi prodotti espresso nella più parte delle altre merci o nella merce universale (moneta), sia o non minore o maggiore del risultato che si otteneva con un prodotto maggiore moltiplicato per un valor minore. — Ma la ricchezza di una singola economia

[1] Qui usiamo la parola *ricchezza* al singolare, nel significato di abbondanza delle cose permutabili, laddove per indicare queste stesse cose permutabili adoperiamo quel vocabolo al plurale. Crediamo così di rendere meno grave l'inconveniente della nostra terminologia scientifica, nella quale non si fa uso di equivalenti del *Gut* dei Tedeschi.

può crescere o scemare anche senza che cresca o scemi il valore dell'unità di misura delle specie di ricchezze ch'essa possiede: anzi può crescere anche quando s'abbassino questi valori e scemare quando questi si elevino: ciò per l'influsso dell'altro fattore della ricchezza individuale, che è la quantità dei beni posseduti.

Ma dal punto di veduta sociale, la ricchezza è sempre indipendente dai rapporti di valore in cui i varj beni si possano trovare fra loro. Quando la ricchezza individuale s'aumenta pel solo fatto dell'elevazione del valore, il vantaggio dell' uno è compensato dal danno di altri. Per l'economia universale, la ricchezza — fatta astrazione da rapporti di distribuzione — dipende unicamente dall'abbondanza dei beni.

In secondo luogo, le parole del Say accennano ad un generale abbassamento dei valori: ma questo generale abbassamento, del pari che una generale elevazione dei valori — essendo il valore un rapporto (come riconosce esplicitamente lo stesso Autore) — è cosa affatto impossibile.

Bensì può crescere o diminuire contemporaneamente per tutte le cose quello che il Say in altro luogo [1] chiama affatto impropriamente *valor reale* e che consiste puramente e semplicemente nella difficoltà dell'acquisto. In tal caso non si tratta più di una relazione fra due cose, ma di una relazione fra le cose e la potenza umana. E certo non vi è nulla di assurdo nell'ammettere un progresso generale delle industrie, sicchè in ogni ramo dell'attività produttiva l'uomo ottenga la stessa quantità di prodotti di prima con sforzo minore, o collo stesso sforzo consegua una maggiore

[1] Nel *Traité d'économie politique;* l. II, c. II.

quantità di prodotti. L'aumento massimo della ricchezza consiste nel ridurre ai minimi termini la difficoltà di acquisto per tutte quante le utilità [1].

Ma in tal modo ognun vede che ogni ostacolo è rimosso e che l'imbarazzo del Say proveniva dal duplice errore da lui commesso, d'aver pigliato il valore per misura della ricchezza, e d'aver adoperato la parola valore una prima volta nel suo vero significato, e una seconda volta nel significato non suo di difficoltà assoluta dell'acquisto.

La materia delle ricchezze è fornita dalla natura: ma perchè la materia assuma le qualità proprie delle ricchezze, è quasi sempre indispensabile l'opera dell'uomo. Solo in casi affatto eccezionali l'uomo trova le ricchezze bell'e formate dalla natura, sicchè egli possa senza lavoro rivolgerle agli usi della vita. Fuori di questi casi, la limitazione della quantità va accompagnata, come già abbiamo detto, colla necessità del lavoro.

L'uomo non crea la materia, ma crea le ricchezze, perchè determinando certi movimenti nella materia esistente, fa sì che ciò che non è utile diventi utile, e che ciò che è già utile cresca d'utilità. L'operazione per cui si formano le ricchezze dicesi *produzione:* i risultati di essa, cioè le ricchezze formate, si chiamano *prodotti.*

[1] G. B. Say dice che se tutte le cose utili fossero gratuite, si avrebbe il colmo della ricchezza. Noi crediamo che in tal caso gli uomini godrebbero della perfetta beatitudine rispetto alle condizioni materiali dell'esistenza, ma che la parola e l'idea della ricchezza sarebbero scomparse dalla terra. L'espressione usata dal Say può passare solo come metafora.

L'uomo e la natura — l'intelligenza e la materia — la forza libera e la forza fatale — ecco gli agenti della produzione. Ma l'uomo non reca alla produzione il solo lavoro presente: esso ajuta il lavoro dell'oggi coi risultati del lavoro di jeri. Se noi distinguiamo con un nome particolare questo risultato del lavoro passato che si fa concorrere alla produzione presente, invece di due, abbiamo tre elementi della produzione: *lavoro, capitale, natura.*

Per natura intendiamo e le *materie* ch' essa ci appresta, e le *forze*, colle quali, padroneggiate e dirette dall' uomo, essa coopera alla formazione delle ricchezze: o in altri termini per natura intendiamo gli oggetti del mondo esteriore considerati nella permanenza del loro stato (materie), e considerati nella loro tendenza al mutamento (forze).

Le materie offerte dalla natura agli scopi umani presentano diversissimi gradi di attitudine al soddisfacimento dei nostri bisogni. I frutti spontanei della terra, su cui il selvaggio non ha a far altro che stendere la mano, sono ricchezze già pronte al consumo: l'animale della foresta, il minerale nelle viscere del monte sono corpi che richiedono da parte dell' uomo un lavoro di appropriazione, ma alla cui formazione l' opera sua è rimasta straniera: all' incontro, immensamente lontane dall' utilità di un prodotto compito sono le molecole di materia, che l' umana industria riduce a comporre la pianta della canape, trasformata poi in via via in filato ed in tela.

Delle forze, alcune sono libere, non appropriabili dall' uomo, come il calore e l' umidità dell' atmosfera, le correnti marine, la luce solare, ecc. Sebbene queste forze non siano oggetto di appropriazione, pure costituiscono delle condizioni produttive assai diverse dall'uno all'altro paese: si pensi p. es. alle grandi diversità del clima, di cui sono fattori la temperatura e l'umidità; e sebbene le medesime siano gratuite, pure richiedono quasi sempre un capitale in istrumenti di lavoro, affinchè riesca effettivo il loro concorso nella produzione.

Le altre forze, invece, sono appropriabili dall' uomo, perciò ch'egli può ridurre in suo potere le cose in cui quelle si manifestano. A questa classe appartengono la forza muscolare degli animali, la forza del calorico che si svolge nella combustione, la pesantezza che opera in certi strumenti, l' elasticità di alcune materie, la duttilità di altre, la forza meccanica d' una cascata d' acqua, la forza vegetativa che è nel suolo, ecc. — Ma qui è da notare una importantissima differenza. Le forze che si rivelano per mezzo dell' impiego di oggetti mobili agiscono illimitatamente, perchè e indefinitamente aumentabili sono il numero, il peso o la misura degli oggetti medesimi, e le forze in essi operanti producono un effetto che cresce *almeno* nella stessa proporzione del detto aumento: l'effetto ottenuto mercè il calore sviluppato dalla combustione di mille tonnellate di carbon fossile sarà sempre e dovunque mille volte *almeno* più grande di quello ottenuto da una tonnellata sola [1]. Le forze, invece, che sono racchiuse nel suolo o che non operano fuorchè in certi punti del territorio, oltrechè sono diverse assai di qualità anche a brevi distanze e non sono trasportabili, agiscono limitatamente, perchè sono vincolate ad una superficie

[1] Roscher, *Principes d'économie politique*, traduzione francese del Wolowski, Parigi, 1867, vol. I, pag. 68.

non aumentabile, sicchè l'uomo sovrapponendo su questa nuovi capitali e nuovi lavori, al di là di un certo punto non trova più dei prodotti proporzionali, ma sibbene soltanto dei prodotti decrescenti. Se infatti le terre migliori dessero sempre dei prodotti proporzionali, gli uomini non avrebbero messo a coltura le meno buone: nè ad alcuno può cadere in mente di sostenere che da un ettaro di terra si possa trarre una qualsivoglia quantità di prodotti, aumentando il lavoro e il capitale [1].

Questa causa limitatrice della produzione agisce non solo nelle industrie rurali che mettono in opera le forze incorporate nel suolo, ma in quelle eziandio, che versano nell'appropriazione di materie preparate dalla natura, cioè nelle industrie estrattive, le quali ultime, anzi, o necessariamente, come nelle cave e miniere, o almeno quando non si serbi una giusta misura nell'appropriazione, come nella caccia, nella pesca e nel taglio delle foreste naturali, vanno incontro al totale esaurimento. — Quanto alle manifatture, esse non sono *direttamente* soggette all'azione di quella causa, fuorchè nei casi in cui utilizzano la forza motrice dell' acqua,

[1] Vedi John Stuart Mill, *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy.* People's edition, London, 1867, pag. 108 e seguenti. — E fino dal 1613 Antonio Serra nel suo *Breve trattato delle cause che possono far abbandonare li regni d'oro e d'argento dove non sono miniere*, al cap. III della parte I scriveva: « .... negli artificj vi può essere moltiplicazione e per quella moltiplicarsi « il guadagno, locchè non può succedere nella roba, non potendosi « quella moltiplicare: che nissuno per esempio, se in alcun suo territorio non si può seminare se non cento tomola di frumento, potrà « fare che se ne semino cento e cinquanta, ma negli artificj è il contrario, poichè si possono moltiplicare non solo al doppio ma a cento « doppj, e con minor proporzione di spesa. »

che è pure vincolata al suolo, o quella del vento, se la medesima non possa agire fuorchè in certi punti del territorio. Ma *indirettamente* ne subiscono l' efficacia perciò, che le materie grezze su cui esse si esercitano loro vengono fornite dalle industrie rurali ed estrattive; e la subiscono appunto nella misura che è data dalla proporzione fra il valore del prodotto compito e quello della materia grezza che si è impiegata per ottenerlo.

Ma la legge limitatrice della produzione trova un abituale antagonismo nell' umano progresso [1], che allarga il margine entro cui si possono applicare alla terra capitale e lavoro con prodotto almeno proporzionale, cioè allontana quel punto oltre al quale incomincia la decrescenza del prodotto relativamente alla spesa, e per tal modo o neutralizza l'efficacia della causa limitatrice, impendendole di manifestarsi, oppure ne corregge tratto tratto gli effetti.

Sonvi due forze in lotta: l'intelligenza e la materia: la prima deve domare la seconda e renderla docile strumento a' suoi fini. La resistenza della materia è innegabile: ma i progressi che l'uomo ha saputo compiere fin qui rendono ragionevole il presagio di vittorie nuove e maggiori.

[1] J. St. Mill, op. cit., pag. 111 e seguenti.

CAPITOLO II.

Legge del Valore.

Abbiamo veduto che il valore è la potenza d'acquisto d'una cosa rispetto all'altra. Ora vediamo quale sia la legge del valore, quale sia cioè la causa per cui una data quantità di una data ricchezza si scambi con una data quantità di un'altra e non con una quantità maggiore o minore.

Per enunciare tal legge, tre formole furono recate in mezzo dagli economisti: quella della *domanda* e dell'*offerta;* quella del *costo di produzione;* e quella del *costo di riproduzione.*

Colla prima vuolsi significare che il valore di una cosa risulti dal rapporto fra la domanda e l'offerta di essa, stia in ragione diretta della domanda e in ragione inversa della offerta.

E per verità, siccome il valore corrente di una cosa non può variare se restano immutate la domanda e l'offerta, così questa prima formola spiega assai bene le vicende del mercato, le oscillazioni del valore.

Ma essa anzi tutto ha il torto di lasciar credere che queste oscillazioni siano sempre proporzionali ai mutamenti della domanda e dell'offerta: il che non è. In secondo luogo, poi, non è atta a dar la ragione del

valore qual è nella condizione ordinaria, normale del mercato: non serve a indicare quale sia il punto attorno a cui si producono le oscillazioni. E per ciò stesso non spiega da che siano determinati i movimenti nella domanda e nell'offerta, nè come a sua volta il valore agisca sopra di queste.

La seconda formola significa che il valore delle cose è determinato da quanto esse costano a prodursi. Se il valore, si dice, fosse inferiore al costo, la produzione si rallenterebbe o cesserebbe del tutto; se il valore fosse superiore al costo, la concorrenza dei produttori, eccitata dai lauti guadagni, coll'aumentata offerta abbasserebbe il valore. Se questo, adunque, non può essere nè inferiore nè superiore al costo, deve necessariamente coincidere con esso.

Anche questa formola esprime una parte della verità, ed anzi soddisfa meglio della prima l'intelligenza, perchè non indeterminata al pari di quella.

Ma essa ha il grave inconveniente di non tener conto dei casi di monopolio naturale ed artificiale, nei quali il valore della cosa, se non può essere inferiore al costo, può ben essere superiore al medesimo.

Non diremo però col Ferrara [1] che questi casi, nei quali la formola del costo di produzione fallisce, si verifichino pei nove decimi, per la quasi totalità dei prodotti. La teoria del costo di produzione, convenientemente esplicata, si regge ad onta della diversità dei costi in un dato ramo di produzione; essa non vien meno, se non quando trattasi di prodotti che non siano aumentabili indefinitamente e liberamente.

---

[1] Introduzione al Vol. XIII, serie I, della *Biblioteca dell'economista.*

Neppure rimproveremo col Rossi [1] alla teoria del costo di produzione la sua inapplicabilità alle ricchezze non prodotte. Vedremo, infatti, come questa impossibilità di applicazione si verifichi soltanto per quelle ricchezze non prodotte che sono cose di rarità, di cui l'industria non può dare dei simiglianti: caso questo, che senza sforzo può bene adagiarsi nella classe dei monopolj, per la quale è certo che la formola del costo di produzione non vale.

I sostenitori della terza formola avvertono come a colui che vuole acquistare una cosa importi sapere non già quanto essa sia costata a prodursi, ma sì quanto a lui costerebbe l'ottenerla o col mezzo della produzione o col mezzo di un altro scambio.

A tutta prima sembrerebbe che questa formola fosse da preferire all'altra del costo di produzione, siccome quella che spiega assai bene perchè in certi casi il valore possa stare al di sopra del costo di produzione. Se alcuni produttori vendono per 10 un oggetto che costa 8 ma che altri produttori non possono dare per meno di 12, quel valore di 10 apparentemente non avrebbe la sua spiegazione colla formola del costo di produzione, sì l'avrebbe con quella del costo di riproduzione: i compratori pagano 10 ai produttori privilegiati, perchè appunto se volessero produrre la merce da sè o comprarla da altri produttori, la loro spesa sarebbe maggiore.

Se non che è da notare che qui non si tratta di veri monopolj, bensì soltanto di un diverso grado di facilità nella produzione di un dato oggetto. E per questo caso noi vedremo che anche la formola del co-

[1] *Cours d'économie politique*, Lezione VI.

sto di produzione, quando riceva le esplicazioni opportune, riesce a chiarire come il valore possa essere al livello del costo più alto, o al livello del costo più basso, ovvero — nel caso che la maggiore facilità di produzione appartenga ad un solo od a pochi — ad un punto intermedio fra i due.

Quando poi si tratti di vero monopolio, per cui un dato prodotto non possa assolutamente essere fornito che da un solo o da pochi produttori, se la formola del costo di produzione cade, non regge nemmeno quella del costo di riproduzione. Difatti, che può mai significare questa formola, quando la riproduzione appunto è o naturalmente o legalmente impossibile? Ben è vero che si cerca di sostenerla colla teoria dei succedanei, dicendo che bisogna pigliare la parola riproduzione, non nel senso fisico ma nell'economico, e che il valore delle cose impossibili a riprodursi fisicamente trova un limite nella riproduzione economica, surrogandosi con questa al prodotto troppo caro un altro a miglior mercato [1]. Ma egli è evidente che qui non si può parlar più di costo di riproduzione come di legge del valore, sibbene soltanto della necessità da parte dei produttori di moderare le loro pretensioni, perchè ad un certo punto cesserebbe affatto la domanda del loro prodotto. Insomma, non rimane nè può rimanere altro in tal caso, all'infuori del giuoco della domanda e dell'offerta.

Per tutto questo noi crediamo che non si possa enunciare con una semplice formola la legge del valore, e

[1] Ferrara: Introduzione al Vol. V, serie I, della *Biblioteca dell'economista*. Vedi anche: *Della economia pubblica e delle sue attinenze colla morale e col diritto*, libri cinque di Marco Minghetti; 2ª ediz., Firenze, 1868, pag. 143-145.

che si debbano introdurre le necessarie distinzioni. È quanto cercheremo di fare, seguendo principalmente le vestigia di John Stuart Mill [1], non senza valerci dei lavori di altri economisti e dei risultati dei nostri proprj studj.

Per trovare la legge del valore, dobbiamo anzi tutto supporre l'esistenza di un dato rapporto di valore fra due ricchezze x ed y, quello p. es., espresso dalla equazione $ax=by$, e ricercare se e quale alterazione di siffatto rapporto possa provenire da un cangiamento nella posizione di uno di quei due prodotti o di entrambi rispetto al mercato, rispetto, cioè, al bisogno ed all'approvigionamento.

Se il prodotto x può ottenere in cambio una porzione qualunque dell'altro prodotto y, ciò avviene perchè x è una ricchezza, è, cioè, utile e non possibile ad aversi gratuitamente. Ora, dunque, una data quantità del prodotto x potrà ottenere collo scambio una quantità tanto più grande dell'altro prodotto y, quanto più cresca l'utilità di x o quanto più scemi la facilità di acquistarlo. Ma sul mercato l'utilità è rappresentata dalla quantità domandata da chi sente il bisogno di un dato prodotto e possiede i mezzi per soddisfarlo; la facilità dell'acquisto, alla sua volta, è rappresentata dalla quantità offerta allo scambio. Epperò l'equazione $ax=by$ si modificherà in senso favorevole ad x, quando cresca la quantità domandata o cali la quantità offerta di x, o per dirlo più in breve, quando cresca la *domanda* o cali l'*offerta* di x. Quella prima equazione si modificherà, invece, in senso sfavorevole ad x, quando cali la domanda o cresca l'offerta di x. Diffatti,

[1] Op. cit., lib. III, cap. I-VI.

il mercato è nella sua condizione naturale, quando vi è equilibrio fra domanda e offerta, fra bisogno ed approvigionamento, fra consumo e produzione. Ma se pel prodotto x la domanda eccede l'offerta, bisogna ristabilire l'equilibrio o col far diminuire la domanda o col far aumentare l'offerta o con entrambi questi mezzi. Ciò non può ottenersi, fuorchè coll'elevare la potenza d'acquisto di x, perchè è questo l'unico mezzo che si abbia di scemare il consumo o di accrescere la produzione. Quando, all'opposto, l'offerta di x eccede la domanda, l'unica via di ricondurre l'equilibrio è quella di abbassare il valore di x affinchè il buon mercato aumenti la richiesta o faccia ritirare parte dell'offerta.

Qui abbiamo supposto che i mutamenti avvenissero solo nella domanda e nell'offerta di x. Ma egli è chiaro che l'equazione $ax = by$ può mutarsi a favore o a danno di x anche quando i mutamenti avvengano nella domanda o nell'offerta di y: a favore di x, se scemi la domanda o cresca l'offerta di y; a danno di x, se cresca la domanda o scemi l'offerta di y.

Quando vi è uno squilibrio fra domanda e offerta di x, ne possono andar mutati i valori di x espressi in tutte sorta di ricchezze, laddove per y potrà subire un cambiamento il solo valore di esso per rapporto ad x, non già un altro suo valore qualsivoglia. E analogamente si ragioni nel caso di uno squilibrio fra domanda e offerta di y. — Che se poi lo squilibrio si verifichi per amendue i prodotti, allora può darsi o che il mutamento della primitiva equazione debba essere più forte, dovendo il nuovo valore ristabilire un equilibrio doppiamente turbato nella stessa direzione, p. es. se cresce la domanda di x e scema quella di y; o che il mutamento sia minore, se la perturbazione avvenuta

per y controbilancia in parte quella avvenuta per x o che la primitiva equazione rimanga inalterata, se le due perturbazioni si fanno perfetto contrappeso a vicenda.

Il valore, adunque, di una cosa si alza quando cresce la domanda di essa o ne scema l'efferta; si abbassa, quando ne scema la domanda o ne cresce l'offerta. Con ciò non è detto punto che il salire o il calare del valore debba essere esattamente proporzionale ai movimenti avvenuti nella domanda o nell'offerta: sappiamo, p. es., che la diminuzione avvenuta nell'offerta di un prodotto di prima necessità ne aumenta il valore assai più che in una misura proporzionale.

Dalle cose dette si scorge come fra domanda e offerta dall'una parte e valore dall'altra operi una corrente di azioni e reazioni reciproche. Se l'eccesso della domanda o il difetto dell'offerta produce l'elevazione del valore; se l'eccesso dell'offerta o il difetto della domanda ne produce l'abbassamento, ciò avviene appunto perchè quella elevazione e questo abbassamento sono destinati a restituire l'armonia, precidendo il superfluo e colmando le deficienze, il che non potrebbero ottenere quando il valore non reagisse a sua volta sulla domanda e sull'offerta.

Per renderci conto dell'azione della domanda e dell'offerta, noi abbiamo supposto l'esistenza di un dato valore dei due prodotti messi a raffronto: abbiamo preso le mosse da una data equazione fra x ed y. Ora ci rimane a vedere da che sia determinato quel primo valore, attorno al quale si producono le oscillazioni del mercato.

Qui occorre di fare delle distinzioni. Vi hanno dei prodotti che sono aumentabili indefinitamente e liberamente: ve ne hanno altri che non sono aumentabili affatto, o almeno non al di là di certi confini assai ristretti, oppure che, sebbene aumentabili indefinitamente, non sono oggetto di libera competizione fra i produttori: vi hanno poi le ricchezze non prodotte, quelle, cioè, al cui conseguimento non ha punto contribuito l'umano lavoro.

Incominciamo dai prodotti che sono suscettibili di aumenti indefiniti e per la produzione dei quali vi è libera concorrenza. — Per questi, il valore, del quale abbiamo studiato le oscillazioni prodotte dal giuoco della domanda e dell'offerta, è determinato dal *costo di produzione*. Essi, infatti alla lunga non possono scambiarsi fra loro sopra altra base, che quella del loro costo. Ed ecco come ciò avviene. Suppongasi che sulla base del costo l'equazione esprimente il valore di x in y sia $ax = by$, perchè appunto una quantità a di x costi tanto a prodursi quanto una quantità b di y. Se, fermi stando i due costi, l'equazione, in grazia delle mutate condizioni del mercato, viene a cangiarsi a favore, p. es., di x, ne risentiranno un vantaggio eccezionale i produttori di x, ne subiranno una perdita i produttori di y, perchè il prodotto dei primi varrà più che non costi, e quello dei secondi costerà più che non valga. La conseguenza inevitabile di tale stato di cose sarà un aumento nella produzione di x e una diminuzione in quella di y, sicchè l'offerta cresciuta di quel primo prodotto e l'offerta scemata del secondo saranno due forze che contemporaneamente tenderanno a ritornare le cose nel primo stato, ad eliminare lo straordinario guadagno degli uni e il danno degli altri, a ricostituire insomma l'equivalenza sulla base dei costi. Notiamo anzi che la sola persuasione

della necessità di siffatto processo può bastare a prevenire le perturbazioni, senza che siavi bisogno della reale attuazione del processo medesimo per levarle di mezzo. — Vi è un solo caso in cui il valore può essere per lungo tempo al di sotto del costo: è quello dei prodotti la cui offerta è suscettiva bensì di aumento indefinito, ma non di pronta diminuzione, quali sono p. es., gli edificj. Ma questo caso vuolsi considerare non come una eccezione alla regola, sì veramente come un esempio della attuazione della stessa in condizioni speciali: chè la natura del prodotto esige pel processo di riequilibrazione un tempo assai lungo.

Il costo di produzione segna, adunque, il valore *centrale* o *normale*, verso cui tendono le oscillazioni del valore *corrente*, giacchè ogni deviazione da quello pone in moto delle forze che tendono a correggerla. E queste forze che sono messe in giuoco da ogni deviazione del valore normale e che tendono a correggere la deviazione medesima, non operano altrimenti che per mezzo dell'offerta, aumentandola, se la deviazione porta il valor corrente al di sopra del normale, diminuendola, se porta quello al di sotto di questo; o per dir più giusto, aumentandola e insieme diminuendola sempre, aumentandola, cioè, per uno dei due prodotti e diminuendola per l'altro.

Ora supponiamo che sopra un dato mercato si abbiano per lo stesso prodotto x diversi costi di produzione. In tale ipotesi si presenta il quesito, quale fra i diversi costi debba determinare il valore normale.

Qui bisogna distinguere due casi. O i produttori, che ottengono x al costo più basso, possono soddisfare i bisogni del mercato, possono, cioè, mettersi in grado di fornire tutto l'approvigionamento che è indispensabile

per accontentar la domanda, fatta ragione anche dell'aumento di questa portato seco dall'abbassamento del valore, e allora il valore normale è dato dal costo più basso. O i produttori, che ottengono x al costo minore, non possono soddisfare da sè soli le esigenze del mercato, di maniera che per produrre tutto quanto il bisognevole di x si debba per forza ricorrere a produttori che hanno un costo più elevato, e allora questo costo più elevato, ma inevitabile, sarà quello che determinerà il valore normale.

La prima di tali proposizioni si dimostra nel seguente modo. I produttori a costo più basso sono indotti dal loro interesse ad allargare lo spaccio, offrendo ai consumatori condizioni migliori di quelle che possono essere offerte dai produttori a costo più alto, i quali ultimi si vedono per tal modo costretti ad abbandonare la lotta. La concorrenza poi, che i produttori a minor costo si fanno tra di loro, tende a ridurre il lavoro al livello di questo più basso costo di produzione: solo nel caso che tale concorrenza mancasse, il valore potrebbe sostenersi ad un grado intermedio fra il costo più alto e il più basso.

La seconda proposizione si prova con questo ragionamento. Sia la quantità di x richiesta dai bisogni del mercato eguale p. es. a $2M$. Se per la seconda M il costo è maggiore che per la prima, il mercato non sarà pienamente e regolarmente provveduto, fuorchè a condizione che il valore copra quel maggior costo che è richiesto per la seconda M. I produttori della prima M, avendo e interesse e facoltà di smerciare il loro prodotto sulla base del costo più alto, conseguiranno eccezionali guadagni. Se essi vendessero sulla base del proprio costo, vi sarebbe per la prima M un

eccesso della domanda sull' offerta, il quale non verrebbe tolto di mezzo fuorchè quando il valore di quella prima M fosse salito appunto a tal segno da rendere indifferente ai consumatori di x di acquistarlo dai produttori della prima M, o da quelli della seconda. Dunque il costo più alto segnerà il valor normale per tutto quanto il prodotto.

In tal modo rimane dimostrato che quando v'abbiano diversi costi di produzione, il valore normale è determinato, a seconda dei casi, dal costo più basso o dal costo più alto: dal più basso, se la produzione meno costosa può bastare al mercato; dal più alto, se il concorso della produzione più costosa è indispensabile pel soddisfacimento dei bisogni [1]. E qui è il luogo di richiamare quella legge limitatrice della produzione, la quale si manifesta nelle industrie, che mettono in opera forze naturali incorporate nel suolo o vincolate a certe parti di esso, oppure versano nell' appropriazione di materie preparate dalla sola natura agli usi umani: per siffatte industrie è la produzione più costosa quella che segna il valore normale. Invece, per le industrie

[1] Se alcuni scrittori (per es. l'Hermann nelle sue classiche *Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, a pag. 422 della seconda edizione pubblicata dopo la morte dell' autore dai dottori Helferich e Mayer nel 1870), dicono che il valore normale è sempre dato dalla produzione più costosa, ma indispensabile al soddisfacimento della domanda; e se altri, per es. il Baumstark (*Volkswirthschaftliche Erläuterungen vorzüglich über David Ricardo's System*, Leipzig, 1838) affermano all'opposto, che quel valore è sempre fissato dalla produzione meno costosa necessaria per accontentare la domanda; non dobbiamo in ciò vedere fuorchè diverse maniere di esprimere lo stesso concetto da noi enunciato. Ad ogni modo, la stessa possibilità di tali espressioni in apparenza contradditorie fornisce un argomento in favore della distinzione da noi ammessa.

che pongono in opera forze naturali, le quali si possono moltiplicare indefinitamente per ogni grado di potenza e sempre con effetto proporzionale o più che proporzionale, il valore normale è segnato dal costo minore. Perciò in una società progrediente il valore della materia grezza espresso in manufatti tende ad elevarsi.

Talora due prodotti hanno comuni le spese di produzione, perchè sono il risultato della stessa operazione o della stessa serie di operazioni (p. es. gas e coke, carne e lana). Qui il costo della produzione darà il valor normale cumulativo dei prodotti. Quando al valore di ciascuno di essi, sarà determinato dall' azione della domanda e dell' offerta. Se p. es, dato un certo valore del gas e un certo valore del coke, che è il residuo della fabbricazione del gas, in maniera che quei due valori sommati assieme coprano le spese di produzione, il coke non trova compratori, bisognerà diminuire il valore di esso, e quindi per non perdere, elevare quello del gas. L' equilibrio si ha quando a un dato valore del gas e a un dato valore del coke, tutta l' offerta del primo e tutta l'offerta del secondo (la quale ultima offerta è conseguenza della prima) trovano spaccio. — Questa speciale applicazione della legge del valore ha luogo anche pei diversi prodotti che si ottengano in una data rotazione agraria.

Fin qui abbiamo parlato dei prodotti che sono capaci di una moltiplicazione libera e indefinita. — Pei prodotti, all' incontro, che non possono ricevere aumento veruno od almeno non possono ricevere un aumento indefinito, il costo di produzione non può costituire il valore normale. Diffatti, perchè ciò avvenga, è necessario, che come la possibilità della diminuzione dell' offerta impedisce al valore di scendere sotto il

costo, così la possibilità dell'aumento dell'offerta impedisca al valore di salire sopra il costo. Ma di queste due possibilità, nel caso di cui discorriamo, una sola sussiste; dei due movimenti, uno solo è attuabile: quello che impedisce la discesa del valore sotto il livello del costo di produzione. Non essendo aumentabile l'offerta, non si può impedire l'elevazione del valore al di sopra del costo. Per tali prodotti, adunque, il costo di produzione segnerà bensì il livello inferiore del valore, ma non il livello normale. Al di sopra del costo, il valore si fisserà là dove domanda e offerta si faranno equilibrio. E il calcolo dei produttori sarà diretto a moderare l'offerta e le pretensioni in modo, che ad una data offerta e a un dato valore ottengano il guadagno massimo, un guadagno, cioè, maggiore di quello che otterrebbero con qualunque altra quantità scambiata sulla base di qualunque altro valore. — Anche qui vi può essere una certa concorrenza di offerenti, e tale concorrenza può, quanto meno stretto è il monopolio, tanto più efficacemente moderare le pretensioni dei singoli, facendo sì che ciascuno pel timore di essere eliminato dal mercato calcoli il suo massimo guadagno ad un valore più basso di quanto chiederebbe se fosse solo. Ma ciò non toglie che il valore possa essere e di molto superiore al costo.

Anche i prodotti che per sè sarebbero capaci di moltiplicazione indefinita, ma che formano oggetto di monopolio, trovano nel costo di produzione il solo livello inferiore del loro valore, non il normale. Il produttore monopolista limita l'offerta in modo da conseguire il massimo guadagno, sicchè il prodotto, sebbene per sè moltiplicabile indefinitamente, pel mercato in realtà non è tale.

Ora, per complemento della trattazione, rimane a dire delle ricchezze non prodotte. Per queste, è d'uopo fare una distinzione. O si tratta di cose di rarità, i cui simiglianti non si possano ottenere coll'industria, e allora vale quanto abbiam detto dei prodotti non suscettibili di aumento; con questa differenza, che qui non essendovi costo di produzione, non si può parlare nè di valor normale e neppure di un livello minimo del valore. Tutto dipenderà dal giuoco della domanda e dell'offerta. O si tratta di cose, i cui simiglianti si possano ottenere coll'industria, e allora, dato che per soddisfare la domanda non bastino le cose non prodotte, ci troviamo in un caso analogo a quello di un prodotto ottenuto con diversi costi, quando il valor normale è dato dalla produzione più costosa, essendo qui il costo minore eguale a zero. Il valore normale della perla trovata per caso è dato dal costo delle perle di eguale qualità, le quali siano ottenute col mezzo dell'industria.

Abbiamo parlato assai di costo di produzione: ora vediamo in che si risolva tale costo. La maggior parte degli economisti dice che esso consiste in ciò che si richiede per reintegrare il capitale, compresi i salarj ed ogni altra eventuale anticipazione, e per dare l'ordinario profitto al capitalista: ne fa insomma l'analisi dal punto di veduta dell'imprenditore. Ma sembra che tal metodo, considerate le cose dal lato della scienza pura, non sia soddisfacente. Quanto alla reintegrazione del capitale, James Mill [1] diceva a ragione, che il far dipendere il costo e quindi il valore dal capitale gli è un far dipendere il valore di una data merce dal valore delle merci onde il capitale è composto, un far

[1] *Elements of political economy*, London, 1821.

dipendere insomma il valore dal valore. Quanto ai salarj ed ai profitti, questi sono le parti che nella distribuzione del valore del prodotto toccano agli operaj ed ai capitalisti: l'assumerli, adunque, ad elementi del valore, gli è un derivare il valore dal reddito, per derivare poi alla sua volta il reddito dal valore [1]. E qui e là vi è pertanto un circolo vizioso. — Dal punto di veduta più generale della scienza pura, converrà dire piuttosto che il costo di produzione consiste nella somma degli sforzi, dei sacrificj e dei pericoli congiunti colla produzione: e quindi, nella quantità e qualità del lavoro immediato; nella quantità e qualità del lavoro accumulato nel capitale che venne consumato nella produzione; nella entità e durata dell'astinenza, per mezzo della quale il risultato del precedente lavoro diventò materia o strumento della nuova produzione; e finalmente, date certe circostanze, nella importanza dei rischi a cui sono esposti coloro che impresero questa produzione medesima. E siccome collo estendersi degli istituti assicurativi, la importanza dei rischi si traduce spesso in una spesa ordinaria, quella del premio per l'assicurazione, così potrebbe anche dirsi compendiosamente col Senior [2] che il costo di produzione comprende *the sum of labour and abstinence necessary to production* [3].

---

[1] Ciò nota anche il Roesler nel suo lavoro: *Ueber die Grundlehren der von Adam Smith begründeten Volkswirthschaftstheorie*, Erlangen, 1868 (2ª edizione, 1871), nel quale in mezzo a molte critiche insussistenti od eccessive, si trovano parecchie osservazioni piene di acume e di verità.

[2] *Political economy*, edizione del 1863.

[3] Si domanda quale influsso abbia sui valori delle cose una elevazione generale dei salarj. — Supposto che in tutti i prodotti capitale

Siccome il valore è l'espressione concreta della permutabilità e questa deriva dalla utilità e dalla difficoltà dell'acquisto, e siccome i bisogni umani, in relazione ai quali sorge il concetto dell'utilità, sono variabili all'infinito, e variabile pure da un luogo all'altro, da un tempo all'altro è la difficoltà d'acquisto d'ogni singola cosa, perciò una misura invariabile e matematicamente esatta dei valori è cosa impossibile. Tuttavia,

---

e lavoro entrino nelle stesse proporzioni, una elevazione generale dei salarj non farà elevare i valori, essendo impossibile un alzamento dei valori generale; non farà elevare neppure i prezzi, perchè anche il prodotto moneta, sia nei paesi di miniere, sia negli altri, è affetto dall'elevazione dei salarj. Questa, adunque, resterà a carico degli imprenditori e cagionerà una diminuzione generale dei profitti.

Tolta poi via la supposizione che in tutti i prodotti capitale e lavoro entrino nelle stesse proporzioni, si trova che l'elevazione generale dei salarj, oltre al produrre un generale abbassamento dei profitti, esercita un'azione anche sul valore, fa, cioè, elevare il valore dei prodotti in cui il lavoro entra in una proporzione maggiore a petto di quelli in cui il lavoro entra in una proporzione minore. — Ci sia lecito chiarire quest'ultima proposizione con un esempio numerico.

Si supponga che il valore normale del grano e della tela in un dato tempo e luogo sia espresso dalla equazione: 1 ettolitro di grano = 10 metri di tela; che nella produzione del grano siano occupati 60 operaj e un capitale che supponiamo corrispondente al lavoro annuo di 40 operaj; che nella produzione della tela siano occupati 40 operaj ed un capitale corrispondente al lavoro annuo di 60 operaj; che, reintegrati i capitali, restino da dividere fra operaj e capitalisti 1,000 ettolitri di grano e 10,000 metri di tela; che la distribuzione segua in modo, che gli operaj produttori di grano abbiano 600 ettolitri di grano, rimanendone 400 pel capitale ch'essi fanno valere, e gli operaj produttori di tela ricevano 4,000 metri di tela, lasciandone al capitale, ch'essi adoperano, 6,000.

Se ora avviene una generale elevazione dei salarj nella misura di un decimo, parrebbe che gli operaj produttori di grano dovessero avere 660 ettolitri e quelli produttori di tela 4,400 metri. Ma ciò non è.

Supponiamo che prima della elevazione dei salarj i 1,000 ettolitri di grano fossero equivalenti a 20,000 lire e quindi anche i 10,000 me-

per le ordinarie transazioni si ha una misura esatta abbastanza nei metalli preziosi, i quali appunto possono fungere gli uffici di moneta principalmente per questo, che sono — entro certi limiti di tempo — di valore più costante che non gli altri prodotti. A grandi intervalli, subiscono anch'essi al certo delle mutazioni nella loro potenza d'acquisto, per la scoperta di nuove miniere, pei progressi industriali, pei bisogni del com-

---

tri di tela equivalessero a questa somma. Gli operaj produttori di grano ricevevano, adunque, un valore di 12,000 lire e quelli produttori di tela un valore di 8,000 lire; al capitale impiegato dai primi toccavano lire 8,000, al capitale impiegato dai secondi toccavano lire 12,000.

Dopo l'elevazione dei salarj, i primi operaj debbono ricevere un valore di lire 13,200, i secondi uno di 8,800. Ma se il valore del grano e della tela rimanesse inalterato e quindi il loro prezzo fosse ancora di 20 lire l'ettolitro per il primo e di 2 lire il metro per la seconda, al capitale impiegato nella produzione del grano rimarrebbero lire 6,800 e all'altro 11,200. Ora se al capitale corrispondente al lavoro annuo di 40 uomini toccano 6,800 lire, all'altro capitale corrispondente al lavoro annuo di 60 uomini dovrebbero toccare lire 10,200 e non 11,200. La tendenza dei profitti al pareggiamento non permette che sussista tale disuguaglianza fra il ricavo dei due capitali. Bisogna, adunque, che i profitti siano relativamente eguali: epperò se i due capitali insieme ottengono un valore di lire 18,000, il primo ne dovrà avere 7,200, e il secondo 10,800.

Ma allora, poichè gli operaj produttori di grano ricevono lire 13,200 e ai capitalisti della stessa industria toccano lire 7,200, il prezzo dell'intero prodotto in grano sarà non più di lire 20,000, ma di lire 20,400. E poichè gli operaj produttori di tela ricevono lire 8,800 e ai capitalisti della stessa industria toccano lire 10,800, il prezzo dell'intero prodotto in tela sarà non più di lire 20,000 ma di lire 19,600.

Così, dopo l'elevazione dei salarj, gli operaj produttori di grano otterranno non già 660, ma 647.06 ettolitri di grano, e gli operaj produttori di tela riceveranno non già 4,400, ma 4.489.80 metri di tela. L'ettolitro di grano da 20 lire sarà salito a 20. 40, e il metro di tela sarà disceso da 2 lire a 1,96, e l'equazione: 1 ettolitro di grano = 10 metri di tela sarà trasformata in quest'altra: 1 ettolitro di grano = 10.40 metri di tela.

mercio. Ma entro brevi periodi di tempo, il loro valore rimane costante, perchè da un anno all'altro difficilmente variano le condizioni sotto cui si possono conseguire, e d'altronde le variazioni, vuoi nel costo di produzione, vuoi nella domanda e offerta dell'oro e dell'argento, se transitorie, quasi non si risentono, se continue, si risentono solo lentamente, in grazia dell'immensa estensione del mercato, che è il mondo intero, e delle ingenti quantità che se ne posseggono, essendo il logoro dei medesimi assai lento.

Per istudio di chiarezza e semplicità, nelle pagine seguenti terremo anche noi per invariabile il valore della moneta; epperò attribuiremo implicitamente tutte le variazioni dei prezzi a cambiamenti avvenuti nelle condizioni di permutabilità delle merci e derrate e non in quelle dei metalli preziosi.

CAPITOLO III.

Teoria della Rendita.

Poichè per le industrie, che mettono in opera forze incorporate nel suolo o vincolate a certi punti del territorio oppure consistono nella occupazione delle materie preparate dalla natura agli usi umani, esiste una causa limitatrice della produzione; e poichè in forza di questa causa i prodotti di quelle industrie hanno per valore normale quello che è segnato dalla produzione meno favorevole; egli riesce facile il dedurre la conseguenza, che nelle accennate industrie le produzioni, le quali hanno un costo minore, otterranno un guadagno eccezionale, un estra-profitto, il quale sarà misurato appunto dalla differenza tra il loro proprio costo e quello più elevato che segna il valore normale. Questo guadagno eccezionale, questo estra-profitto viene nella scienza economica designato col nome di *rendita*.

La specie più importante di rendita è quella che ha luogo nell'industria rurale.

Fino a tanto che una data società abbia sovrabbondanza dei terreni migliori per qualità e per posizione, non si può parlare di differenza di costi; i prodotti agrarj hanno quel valore normale che basta a rimunerare il lavoro ed il capitale che si spesero per otte-

nerli, ed i proprietarj cedendo l'uso de' loro campi ad altri non possono pretendere nulla di più dell'interesse dei capitali impiegativi. Qui, dunque, non vi è rendita alcuna.

Ma tale stato di cose non può durare a lungo in una società che cresca di popolazione.

Quando le terre più vicine non bastano, bisogna mettere a coltivazione le più lontane, e queste — a parità delle altre circostanze — dovranno dare prodotti più costosi pel tragitto più lungo dal campo al mercato.

Quando più non bastano le terre più fertili (e qui intendiamo di parlare non di fertilità assoluta, ma sì di fertilità relativa, di quella, cioè, che può manifestarsi in relazione alla condizione economica ed intellettuale del popolo, o, se vuolsi, non della fertilità naturale, ma della produttività economica), è giuocoforza ricorrere alle meno fertili, le quali perciò appunto avranno un costo più alto.

Quando l'aumento della popolazione richiede che si passi alla coltura intensiva, cioè ad impiegare sul terreno maggior lavoro e maggior capitale di prima, più o meno presto si arriva a varcare quel limite, oltre al quale incomincia la relativa decrescenza dei prodotti, dal che viene l'elevazione del valore normale dei prodotti medesimi.

Or bene: le terre più vicine, le terre più fertili, il lavoro ed il capitale impiegati nel suolo con prodotti maggiori di quelli che possono fornire il lavoro ed il capitale impiegati da ultimo daranno una rendita, in grazia della elevazione dei prezzi cagionata dalla elevazione del costo.

Per quanto si riferisce alla situazione delle terre,

vuole essere notato che se dal prezzo del mercato si deducono le spese di trasporto, si ottiene il prezzo del prodotto nel luogo della produzione. Questo prezzo locale sarà, dunque, tanto più basso, quanto maggiore sarà la distanza dal mercato e più difficile il trasporto. Onde viene che secondo le distanze riesca più vantaggioso l'ottenimento di questo o di quel prodotto e che quindi le varie colture si distribuiscano in zone attorno al mercato [1].

Perciò che riguarda la varia fertilità, si noti che non vuolsi punto credere che gli uomini abbiano sempre e dovunque incominciato a coltivare quelle terre, le quali — attesa la copia dei loro capitali e delle loro cognizioni — erano le più produttive. Da qualunque specie di terra sia incominciata la coltivazione, perchè vi sia rendita, basta la coesistenza di colture che abbiano diversi costi di produzione.

Del resto, la fertilità del suolo dipende dalla quantità degli elementi minerali in esso racchiusi, dalle sue proprietà fisiche (potere assorbente, coesione, capillarità, ecc.), non che dalla sua altitudine, dalla sua in-

[1] Si vegga l'insigne opera del distinto agronomo ed economista tedesco von Thünen: *Der insolirte Staat* (vol. I, 2ª ediz. del 1842), la quale deve considerarsi come un'esplicazione della teoria della rendita rispetto alle varie distanze delle terre dal mercato. L'autore immagina che una grande città sia posta nel mezzo di una pianura coltivabile, non percorsa da fiumi o canali navigabili, dotata ovunque di fertilità eguale, e confinante ad una gran distanza dall'unica città con un deserto che la separa dal resto del mondo. Eliminata in tal modo ogni altra causa, egli studia l'azione che esercita sulla coltivazione la sola diversità della distanza dal mercato. Egli trova che la zona più vicina al centro sarà destinata a produrre legumi, frutta, latte; che una seconda sarà dedicata alla silvicoltura, una terza ai cereali, e la più lontana all'allevamento del bestiame.

clinazione, dalla natura del sottosuolo, dalla luce, dal calore, ecc. Ora la statica agraria insegna che gli elementi minerali vengono assorbiti dalle piante, e che perciò l'agricoltore li deve restituire alla terra, se non voglia che la sua arte sia spogliatrice. Tale provvista di elementi minerali deve pertanto essere considerata come un capitale, la cui costante reintegrazione costituisce una spesa necessaria. E appunto perciò la rendita non può riferirsi a questo fattore della fertilità, il quale, essendo economicamente un capitale, deve trovare la sua retribuzione nell'interesse o nel profitto. Parlando di fertilità, la rendita si riferisce soltanto alla disuguaglianza che presentano i diversi terreni sia rispetto alle proprietà fisiche, sia rispetto all'altitudine, all'inclinazione, e simili; la quale disuguaglianza è la cagione per cui vengono diversamente sfruttati nella produzione agraria gli elementi atmosferici, la luce, il calore e gli stessi elementi minerali [1]. Certamente, se la completa reintegrazione degli elementi minerali non ha luogo, si avrà temporariamente una rendita relativa ai detti elementi non reintegrati [2].

Rispetto finalmente, alla intensità della coltura, ricordiamo che quanto più questa è intensiva dà anche tanto maggior prodotto, ma richiede in pari tempo, se non avvengano dei perfezionamenti nell'arte, delle spese in proporzione tanto più forte. Perciò, dato un certo

[1] Hermann, op. cit., pag. 236. — Mithoff: *Die Lehre von der Bodenrente in ihrer Beziehung zu den naturgesetzlichen Vorgängen im Landbau;* 1868.

[2] Veggansi su tale proposito le acute considerazioni di A. Loria, nell'opera: *La Rendita fondiaria e la sua naturale elisione* (Milano, Hoepli, 1880), veramente ammirabile per originalità di vedute, acume di critica, profondità di dottrina e vastità straordinaria di erudizione.

grado di fertilità delle terre, ogni passaggio verso una coltura più intensiva suppone che i bisogni di una densa e ricca popolazione facciano elevare i prezzi dei prodotti: in difetto di tale elevazione, tornerebbe più vantaggioso un sistema meno intensivo. E poichè i prezzi locali, come abbiamo già veduto, sono più alti vicino al mercato, quanto più cresce la distanza da questo, tanto minore debbe essere la intensità della coltivazione [1].

Abbiamo veduto che la rendita nasce per la necessità di scendere a coltivazioni meno produttive, le quali non potrebbero venire intraprese, qualora i prezzi non si elevassero in modo da lasciare al lavoro ed al capitale la loro ricompensa ordinaria: è infatti questa elevazione di prezzi che lascia un estra-profitto alle coltivazioni più produttive. Ma da ciò appunto si deduce che la rendita, ben lungi dall'essere causa dell'alzamento dei prezzi, ne è invece l'effetto.

Per la stessa ragione non può dirsi che causa della rendita sia la proprietà individuale del suolo: essa è unicamente causa dell'attribuzione di quella. La rendita, infatti, spetta al proprietario del suolo: ma se anche non ci fosse proprietà privata, non sarebbe tolta di mezzo la rendita, dato che per soddisfare i bisogni della popolazione dovessero coesistere delle coltivazioni diversamente costose.

E siccome la rendita e l'estra-guadagno dei produt-

[1] Anche questa azione della distanza sui sistemi di coltura è egregiamente illustrata dal Thünen. Nel suo *Stato isolato,* la zona dei cereali è divisa in tre cerchi concentrici: quello della coltura alterna, quello della pastorale, e quello della triennale: il primo è il più vicino, l'ultimo, il più lontano dalla città.

tori che hanno un costo minore di quello che determina il valore normale, ne viene che i produttori al costo più alto nulla abbiano di più dell'ordinario profitto. Conseguenza necessaria della nostra teoria non è già che vi sia *una terra* che non dia rendita, ma sibbene che vi sia *un capitale* impiegato nella coltivazione che non dia che il profitto ordinario. E per verità, nel giudicare se convenga impiegare dei capitali nella coltivazione, gli uomini non fanno entrare nel colcolo eccezionali guadagni che sarebbero ben tosto levati di mezzo dalla concorrenza, ma considerano semplicemente se possono ricavare la giusta retribuzione al saggio medio dei profitti: finchè essi potranno accogliere una tale aspettazione, i capitali non mancheranno alla terra. E così, sianvi o non sianvi delle porzioni di terreno che non diano rendita, vi sarà sempre una porzione di capitale impiegato nel suolo, la quale non darà che l'ordinario profitto [1].

A questo punto potrebbe dirsi: che si parli di profitto pel capitale annuo d'esercizio consistente in animali, strumenti, sementi, concimi, ecc., è chiaro: ma pel capitale fissato nel terreno qual è p. es. quello impiegato nei diboscamenti, negli edificj, nelle fognature, è egli possibile parlare di una retribuzione a parte, che non si confonda colla rendita? — Rispondiamo: dei capitali fissati nel suolo, alcuni come gli edificj e le piantagioni conservano il carattere di capitali e devono dare il profitto o l'interesse, in difetto di che o si leverebbero dal suolo o non sarebbero rinnovati in caso di distruzione; altri, invece, come quelli impie-

[1] Mac Culloch: *Principes d'économie politique;* traduzione francese, vol. II pag. 218 della ristampa di Bruxelles, 1851.

gati nei dissodamenti, nella estirpazione delle radici, nelle livellazioni, nelle fognature, nelle irrigazioni, ecc., che danno un risultato perpetuo o che almeno non hanno bisogno di rinnovamento finchè dura la coltivazione, si confondono colle attitudini naturali del terreno, non hanno bisogno di rimunerazione per continuare a servire, e la loro eventuale retribuzione segue le leggi della rendita. Tuttavia, teoricamente, per avere la rendita pura, bisogna detrarre anche l' interesse di questa seconda specie di capitali al saggio ordinario, per la stessa ragione per cui si dice che non danno rendita le terre da cui non si cava che la retribuzione del lavoro e dei capitali messivi sopra. Il di più che si tragga da quella seconda specie di capitali, dedotto quell' interesse, è rendita vera e propria [1].

Ora vediamo quale azione esercitino sulla rendita i perfezionamenti dell' industria che trovano applicazione nell' agricoltura. Innanzi tutto facciamo notare che se questi perfezionamenti sono introdotti solo da uno o da pochi individui sulle terre da essi coltivate, non possono avere alcuno influsso generale sulla rendita: essi aumenteranno il profitto dell'imprenditore o la rendita del proprietario, ma questo aumento sarà un fenomeno isolato. Noi dobbiamo pertanto supporre che il miglioramento sia applicato universalmente.

Se il miglioramento senza far aumentare la spesa

[1] Vedi Wolkoff: *Lectures d'économie politique rationelle*, Paris, 1861, VIII, e *Journal des économistes* (gennajo 1869); e Berens: *Versuch einer kritischen Dogmengeschichte der Grundrente*, Leipzig, 1868, bellissimo lavoro che fu premiato dall'università di Dorpat.

accresce la quantità del prodotto in una [illegible] proporzionale alla fertilità delle diverse terre, [illegible] manda rimane qual era dapprima, allora [illegible] ranno dalla coltivazione parti proporzionali di [illegible] o si abbandonerà tutta la coltura della terra di peg[illegible] qualità, o questa coltura si abbandonerà solo in [illegible]: nel primo e nel secondo caso il valore della rendita, cioè la rendita valutata in denaro, scema: riman[illegible] intatto nel terzo.

Difatti: si abbiano cinque classi di terra: la I c[illegible] 2,000 lire di spesa (compreso il profitto) dia 100 misure di grano; la II colla stessa spesa ne dia 90; la III, 80; la IV, 70; la V, 60. Il prezzo sarà di lire 33. 33 la misura e la rendita complessiva di misure 100 = lire 3,333. Se un perfezionamento industriale accresce il prodotto di un decimo su tutte le cinque specie di terra, rimanendo stazionaria la domanda, si ritirerà l' undecima parte del capitale [1] da ciascuna terra; e in tal caso il prezzo scenderà a lire 30. 30 la misura e la rendita complessiva di 100 misure si ridurrà al valore di lire 3,030. Se il perfezionamento dà tali risultati da permettere di lasciar fuori di coltivazione tutta la terra di quinta classe, si avrà: prodotto della I, misure 117. 65; della II, 105. 88; della III, 94.12; della IV, 82. 35; quindi il prezzo sarà di lire 24. 28 per misura e la rendita, di misure 70. 60 = 1,714 lire. Se poi l'aumento di prodotto è tale da permettere che si

[1] Commette un'inesattezza il Mac Culloch, op. cit., vol. II, pag. 231, quando dice che se il miglioramento accresce di 10 per 100 il prodotto su tutte le terre, e non cresce la domanda, si ritirerà il 10 per 100 del capitale. La verità è che se ne ritirerà il 9. 09 per 100, cioè l'undecima parte.

lasci fuori di coltura non tutta, ma p. es., metà della terra dell'ultima classe, avremo: prodotto della I, misure 108. 11; della II, 97. 30; della III, 86. 49; della IV, 75. 67; della V, 64. 86 e perciò, lavorandone solo una metà, 32. 43; quindi il prezzo sarà di lire 30. 83, e la rendita, di misure 108. 11 equivalenti a 3,333 lire.

Se ferma stando la domanda, il miglioramento che accresce il prodotto viene applicato più largamente od esclusivamente sulle terre peggiori, la rendita diminuisce; se viene applicato più largamente od esclusivamente sulle terre migliori, la rendita cresce. In questo secondo caso però *potrebbe* accadere che la rendita — supposto che venisse abbandonata affatto la coltivazione della terra di peggior qualità — si trovasse diminuita. Diciamo *potrebbe,* perchè questo sarebbe un effetto non necessario, ma contingente. Infatti se supponiamo che le cinque classi di terra diano colla spesa di lire 2,000 rispettivamente 100, 90, 80, 70 e 50 misure di grano, per cui il prezzo sarebbe di lire 40 la misura e la rendita di misure 140 = lire 5,600; e che un miglioramento applicato alle sole tre prime classi permetta di escludere la quinta dalla coltivazione, noi avremo un prezzo di lire 28. 57 per cadauna misura e una rendita di sole 110 misure equivalenti a 3,142 lire. Ma se invece supponiamo che i prodotti prima del miglioramento fossero 100, 90, 80, 70 e 60, sicchè il prezzo stesse a lire 33. 33 e la rendita ammontasse a 100 misure equivalenti a 3,333 lire; e che poi un miglioramento applicato alle prime tre classi di terra permetta di far senza dell'ultima, avremo il prezzo a lire 28. 57 e la rendita di misure 120 = 3,428 lire. Nella prima supposizione la rendita sarebbe diminuita,

ma non sarebbe diminuita, anzi sarebbe cresciuta nella seconda [1].

Se poi leviamo via l'ipotesi della popolazione stazionaria e ammettiamo che alla offerta cresciuta senza incremento di spesa risponda la domanda pure cresciuta, allora, dato che l'incremento del prodotto sia proporzionale alla varia fertilità delle terre, il valore della rendita rimane qual era prima del miglioramento, cresce, se l'incremento del prodotto è più che proporzionale sulle terre migliori od esclusivamente ottenuto sovra di esse; cala, se è più che proporzionale sulle peggiori o conseguito su di queste soltanto.

Vi sono dei miglioramenti che non accrescono il prodotto ma scemano la spesa. Questi, se applicati a tutte le terre, scemano il valor della rendita; lo scemano anche di più, se si applicano alle sole terre peggiori, o precipuamente a queste; lo scemano meno o perfino lo accrescono, se applicati soltanto o precipuamente alle migliori. Quando con 2,000 lire di spesa si ottenevano dalle cinque specie di terra 100, 90, 80, 70 e 60 misure di grano, la rendita ascendeva a

---

[1] Mac Culloch, op. cit., vol. II, pag. 232, dice che se il miglioramento è applicato alle sole terre di qualità superiore, e per essere stazionaria la domanda si mette fuor di coltura la terra di ultima qualità, la rendita scema: laddove noi abbiamo veduto che ciò non è vero sempre. Egli suppone che prima del miglioramento fossero coltivate cinque specie di terra coi seguenti prodotti: 100, 90, 80, 70 e 60 misure di grano, sicchè la rendita fosse di 100 misure; e che dopo il miglioramento le classi di terra rimaste a coltura siano quattro sole con prodotti di 110, 95, 82 1/2 e 70 misure. È chiaro che in tal caso la rendita sarebbe diminuita. Ma non è chiaro punto come un miglioramento, che accresce il prodotto di sole 17 misure e mezza, possa far abbandonare affatto la coltura della terra di quinta classe che ne dava 60.

lire 3,333. Se ora si possono ottenere gli stessi prodotti con sole 1,500 lire per ogni terra, la rendita sarà di 3,000 lire. Sarebbe di sole 2,400 se tale risparmio si ottenesse solo sulle due ultime classi di terreni. Sarebbe, invece, di 3,733 se il risparmio si potesse conseguire solo sulle due prime.

L'effetto dei miglioramenti può essere latente. Si supponga al solito che vi siano cinque classi di terre, che con 2,000 lire di spesa diano rispettivamente 100, 90, 80, 70 e 60 misure di grano, sicchè la rendita sia di lire 3,333. Se immaginiamo che per la popolazione cresciuta ci sia bisogno di altre 50 misure, queste, dato che non sia rimasta incolta della terra più od egualmente fertile (si parla sempre di fertilità relativa alla condizione intellettuale ed economica del popolo) dell'ultima classe dei terreni coltivati, e dato che non intervenga un perfezionamento industriale, costeranno più di lire 33. 33 cadauna. Difatti, se anche si avesse ricorso alla coltura intensiva sulla terra migliore, non si potrebbe avere con 2,000 lire di spesa che meno di 60 misure, poichè la contemporanea coltivazione della I e V classe dimostra senz'altro che l'impiego di una seconda somma di 2,000 lire sulla terra I sarebbe meno proficuo che l'impiego d'altrettanta sulla V. Se ammettiamo che con altre 2,000 lire si abbiano dalla terra I appunto le 50 misure che richiede il mercato, il prezzo salirà a lire 40 e la rendita a 6,000. E lo stesso avverrebbe se le 50 misure si ottenessero con 2,000 lire di spesa da una VI classe di terra. Ma se un miglioramento industriale permette di ottenere le 50 misure con sole 1,667 lire o sulla terra I o sulla VI, il prezzo sarà come prima di lire 33. 33 e la rendita rimarrà a lire 3,333. Qui, dunque, il miglioramento non avrebbe diminuito la rendita, ma le avrebbe impedito di crescere. — Che anzi, può darsi che il miglioramento s'accompagni con un incremento della rendita. Se p. es., ciascuna delle cinque classi di terra, in grazia di un progresso industriale, con un decimo di più di capitale dà un decimo di più di prodotto, laddove senza di quel perfezionamento non avrebbe potuto dare questo di più di prodotto se non con un aumento più che proporzionale di spesa, la rendita sarà cresciuta senza elevazione dei prezzi, e l'efficacia del miglioramento a vantaggio dell'universale consisterà nell'avere impedito a questi di elevarsi, e a quella di crescere in una misura più grave.

Per tutto questo deve dirsi che in generale, cioè prescindendo dal caso che i miglioramenti si effettuino esclusivamente o precipuamente sulle terre più buone, l'effetto loro non è favorevole, ma contrario alla rendita. E per verità, se questa è un fenomeno dipendente dalla legge limitatrice della produzione, e il progresso umano tende a controbilanciare tal legge, le conseguenze di esso devono manifestarsi contrarie all'accrescimento della rendita. La realtà sarà la risultante della lotta fra il progresso umano e la resistenza della natura, resa questa resistenza tanto più sensibile, quanto più cresca col crescere della popolazione la necessità di domandare alla terra in sempre più larga copia i prodotti.

Del resto, perchè sia visibile l'andamento della rendita, occorre [1] che le mutazioni della proprietà avven-

[1] Hermann, op. cit., pag. 530-532.

gano a lunghi intervalli e che proprietario e imprenditore agricolo siano due diverse persone. Infatti, ad ogni vendita si stabilisce il rapporto della rendita col valore del fondo sulla base del saggio ordinario dell'interesse, sicchè solo nuovi cambiamenti nei prezzi dei prodotti possono alzarla od abbassarla rispetto al prezzo d'acquisto; e inoltre quanto più sono frequenti i trapassi, meno ferma è l'azione dei prezzi sulla rendita, maggiore l'influenza delle accidentali variazioni nella domanda e offerta dei terreni. E così pure se il proprietario è anche coltivatore, massime se trattasi di piccoli poderi, al capitale agricolo è tolta ogni mobilità, non lo si ritira per calare di prezzi; oltredichè poca essendo la parte del prodotto che in tale condizione di cose si porta al mercato, i prezzi non cagionano grandi variazioni nello stato dell'agricoltura; laddove, data la concorrenza di imprenditori d'industria rurale che piglino a coltivare fondi altrui, la rendita si manifesta nell'affitto, chè nè il proprietario può imporre tali patti che scemino il profitto ordinario al fittajuolo, nè questi può a lungo usurpare porzione della rendita, perchè i suoi troppo lauti guadagni, al termine della locazione, ecciterebbero la competizione di molti, onde il fitto si eleverebbe.

Le stesse cause che danno origine alla rendita nella industria rurale, la fanno nascere anche nelle industrie estrattive. Quanto, in ispecie, alle cave ed alle miniere, non solo esse presentano delle differenze di fertilità e di posizione rispetto al mercato, non solo sono soggette alla legge della decrescenza dei prodotti (con questa particolarità che mano mano che si discende nelle viscere della terra, va scemando il prodotto non

del solo capitale novellamente impiegato, sibbene anche degli antichi), ma oltracciò vanno di necessità incontro all'esaurimento completo.

Le industrie manifattrici, come già abbiamo detto, solo per eccezione sono direttamente soggette all'azione della causa limitatrice della produzione e quindi solo per eccezione danno la rendita; quando, cioè, mettono in opera forze vincolate a certe parti del suolo. Per esempio: le cadute d'acqua, che si possono utilizzare come forza motrice, sono in un dato paese limitate di numero, dotate di diversa potenza, e tali che non se ne può certo aspettare un prodotto proporzionale per qualsivoglia importo di capitale che vi si spendesse intorno. Di qui, una rendita a favore dei possessori delle cadute d'acqua meglio situate o più potenti. Però può accadere che si trovi più economico l'adoperare qualche altra forza, p. es., quella del vapore, la quale sia capace di dar sempre effetti almeno proporzionali al capitale impiegato: in tal caso scomparirebbe ogni rendita dei possessori della forza motrice dell'acqua [1].

La rendita è un fenomeno di distribuzione che si manifesta pei prodotti capaci di moltiplicazione libera e indefinita, quando il loro valore normale è dato dal costo maggiore, in causa delle qualità delle forze naturali impiegate nell'industria.

Ben diverso dalla rendita è l'eccezionale guadagno proveniente da monopolio, il quale si ottiene nei casi in cui il valore è dato non dal costo, ma sì unicamente dal giuoco della domanda e dell'offerta. Tale è quello che trae il proprietario di vigneti da cui si ottengono

[1] Vedi Hermann, op. cit., pag. 505 e 506.

vini squisiti, o il proprietario di case poste in siti deliziosi od in luoghi singolarmente opportuni al commercio; tale quello che può trarre il proprietario di cave o miniere vicine all' esaurimento.

E anche prescindendo da questi casi speciali, quando tutta la terra più vicina e più produttiva, secondo lo stato della società, è occupata, i proprietarj di essa possono ottenere pei loro prodotti dei prezzi superiori al costo di produzione. Qui si avrebbe un guadagno di rarità o di monopolio, il quale, però, verrebbe ridotto entro ai giusti confini e mutato nella rendita, tostochè fossero entrati in coltura terreni più lontani o meno buoni.

Che anzi, ove tutta la terra sia occupata, perfino quelle porzioni di essa, le quali, messe a coltura, non darebbero rendita, possono ben dare un guadagno di monopolio, quando siano destinate ad altri usi che alla coltura, per esempio, come area per fabbricarvi sopra o per compiervi qualche operazione dell' industria manifattrice.

E un guadagno di monopolio vi può essere in tutte quante le industrie, quando ad un solo produttore od a pochi è fatta abilità di fornire un dato prodotto.

Che se per la produzione di una data ricchezza non esiste vero monopolio, ma uno dei produttori ha l' uso esclusivo di un congegno, di un processo tecnologico, ecc., il medesimo, per attirare a sè la clientela, venderà a prezzo minore di quello a cui dovrebbero attenersi gli altri produttori per conseguire l'ordinario profitto, ma venderà sempre a un prezzo maggiore del proprio costo, combinando i due elementi del prezzo e della quantità dello spaccio per modo di avere il massimo guadagno. E dato che qui non si tratti di agenti naturali

limitati nella loro potenza, ma che il produttore a minor costo possa soddisfare da sè solo i bisogni di tutto il mercato, il valore normale si fisserà appunto al prezzo al quale egli vende, cioè al prezzo più basso. Egli però otterrà un guadagno eccezionale, il quale, a differenza della rendita e a simiglianza del guadagno di monopolio, entrerà come elemento nel prezzo dei prodotti. E mentre la rendita deriva dalla triste necessità di scendere a coltivazioni più costose, ed ha la sua causa immediata nella elevazione dei prezzi, il guadagno di cui ora discorriamo, lungi dall'essere un aggravio pel consumatore, è congiunto con una diminuzione di prezzo, e quindi con un vantaggio dell'universale.

Quanto il proprietario può trarre dalla cessione dell'uso della sua terra, costituisce uno degli elementi per la determinazione del prezzo di questa: l'altro elemento consiste nel saggio dell' interesse.

Allorchè l' aumento della popolazione fa salire la rendita e in pari tempo l' accumulazione dei capitali fa abbassare il saggio dell' interesse, il prezzo della terra sale più rapidamente della rendita e questa diventa una parte aliquota sempre più debole del prezzo medesimo.

CAPITOLO IV.

Critica delle varie dottrine intorno alla rendita.

---

§ 1. — I Fisiocrati.

La prima investigazione scientifica intorno alla rendita è quella dei fisiocrati, i quali anzi ne hanno posto il risultamento a base del loro sistema.

Quali siano i tratti principali di questo sistema, è cosa nota abbastanza. I fisiocrati nelle ricchezze badano soprattutto alla materia. Per essi l'agricoltura (colle arti estrattive) è l'unica fonte delle ricchezze; la sola natura operante nel suolo è produttiva. Nè l'industria nè il commercio, per quanto si adoprino utilmente a trasformare o trasportare merci e derrate, non danno alcun prodotto netto: il lavoro umano in queste *arti sterili* non fa che restituire quanto consuma. Nell'agricoltura, invece, oltre alle *réprises de la culture*, cioè oltre alla reintegrazione del capitale fisso *(avances primitives)* e del circolante *(avances annuelles)* ed all'interesse su entrambi, si ottiene un dippiù che costituisce la ricchezza indipendente, il prodotto netto, la rendita del proprietario. Questa rendita è in parte il compenso dei valori preparatorj e di miglioramento fatti dai proprietarj del suolo, quali sono i dissodamenti, le chiusure, gli ammendamenti, le irrigazioni, i prosciugamenti, gli edificj, ecc.: lavori, che i fisiocrati indicano col nome di *avances foncières*. Pel restante, cioè per la parte che eccede il compenso per queste anticipazioni fondiarie, la rendita forma la vera ricchezza disponibile, sulla quale soltanto può cadere l'imposta.

Questo sistema riposa sopra una base erronea. Ciò che costituisce le ricchezze non è la massa delle materie, ma l'attitudine loro al soddisfacimento dei bisogni umani. Produrre non è introdurre delle materie nuove nel magazzino delle ricchezze, come dicono i fisiocrati, sibbene creare delle utilità. È ben vero che il ciclo della produzione incomincia per necessità coll'esercizio delle arti estrattive e rurale: ma non finisce con esse. Il più delle volte i prodotti ottenuti dalle dette industrie hanno bisogno di altre operazioni per esser resi atti a servire alle necessità, agli agi ed ai piaceri della vita. In nessuna industria l'uomo crea la materia: in tutte imprime certi movimenti nella materia esistente, allo scopo di renderla utile o di accrescerne l'utilità. E tutte le industrie sono in tal modo e solo in tal modo produttive.

Falso il principio, deve per necessità essere falsa anche la conseguenza. Il fatto economico della rendita non si può spiegare colla esclusiva qualità di produttive che i fisiocrati assegnavano a torto alle industrie estrattiva e rurale [1].

---

[1] Il Boutron nella sua opera: *Théorie de la rente foncière* (Paris, 1867), premiata dall'Istituto di Francia, a pag. 317 scrive: *A vrai dire nous n'avons rien trouvé dans leurs ouvrages* (intendi dei fisiocrati) *qui nous donne lieu de croire que le revenu net soit autre chose*

§ 2. — Smith e i suoi seguaci.

Il concetto fondamentale di Smith intorno alla rendita parmi sia quello da lui espresso nel cap. V del libro II della *Ricchezza delle nazioni*, ove dice che la natura non fa nulla nell'industria e nel commercio; che all'incontro nell'agricoltura essa coopera coll'uomo; che anzi in questa essa fa la più gran parte del lavoro; che sebbene la sua cooperazione non costi spesa,

pour eux que la rèbribution des avances foncières; même il y a dans Quesnay plusieurs passages qui le rèduisent à cela. Ond'egli si induce a tenere i fisiocrati come precursori di Bastiat nell'ammettere che tutto quanto il reddito sia retribuzione di lavoro e di capilale e nel negare quindi l'esistenza della rendita. — È vero che pei fisiocrati il prodotto netto è ciò che rimane dedotte le spese del coltivatore col relativo interesse, dedotte cioè *les rèprises de la culture.* È vero che nelle loro opere v'è dell'oscurità intorno al rapporto fra le *avances foncières* e il prodotto, considerando essi quelle anticipazioni soprattutto dal punto di veduta della legittimazione della proprietà fondiaria. Ma ad onta di tutto questo, mi sembra impossibile il confonderli colla scuola di Carey e Bastiat. Essi parlano da per tutto del *dono della natura*, dell'obbligo che hanno i proprietarj fondiarj di servire la società, del peso dell'imposta che deve cadere unicamente su di loro, cose tutte che sarebbero assurde nel caso che i fisiocrati non avessero veduto nel prodotto netto altra cosa, fuorchè la retribuzione dei lavori e dei capitali impiegati nelle anticipazioni fondiarie. Tutto l'insieme delle loro dottrine protesta contro quella supposizione del Boutron. E Mercier de la Rivière, detto da Blanqui il più abile interprete del sistema degli *economisti* e il volgarizzatore per eccellenza delle idee del Quesnay, nel suo libro: *Ordre naturel et essentiel des sociètés politiques*, dichiarando che del prodotto netto non è disponibile se non ciò che rimane detratte le spese per le anticipazioni fondiarie, e che l'imposta può cadere soltanto sulla porzione disponibile, fa vedere in modo abbastanza esplicito che secondo la scuola fisiocratica una parte del prodotto netto non può considerarsi come ricompensa del lavoro e del capitale.

il prodotto di tale cooperazione ha tuttavia valore; che la rendita è il risultato appunto della potenza produttiva della natura e che essa è più o meno grande secondo che più o meno grande è la detta potenza ossia la fertilità della terra.

In queste espressioni si trova chiaramente accentuata la parentela fra Smith e i fisiocrati. Se l'agricoltura non è più l'unica arte produttiva, rimane nondimeno ancora la più produttiva di tutte, grazie alla cooperazione della natura.

Egli è però giusto a dire che altre frasi della *Ricchezza delle Nazioni* lasciano luogo a dubitare che Smith non sia sempre rimasto fedele a quel concetto della rendita.

Così dove dice (Cap. XI del libro I) che la rendita non è causa ma effetto dei prezzi, e che dipende dalla domanda che il prezzo sia o non sia sufficiente a lasciare un dippiù oltre le spese di produzione, si potrebbe credere ch'esso, lungi dal considerare la rendita come il risultato della potenza produttiva del suolo, come un prodotto della natura, la riguardi come un fenomeno sorto dallo scambio, come conseguenza di una certa condizione del mercato, come effetto, non di forze di natura, ma di rapporti umani.

Così pure nello stesso capitolo, quando parla delle cose che danno sempre una rendita e di quelle che ora la danno, ora no, regna la stessa incertezza di vedute. Difatti, egli sembra attribuire la costante capacità delle derrate alimentari di fornire una rendita, alla liberalità della natura che lascia un dippiù, oltre il mantenimento degli operaj e la reintegrazione con profitto del capitale, non che alla capacità delle derrate alimentari di suscitare una domanda corrispondente

all'offerta; e all'incontro pare che derivi l'attitudine degli altri prodotti del suolo a dare talvolta una rendita, dal prezzo che gli uomini possono trovarsi indotti ad offrire per le materie prime del vestito, dell'abitazione, dell'ornamento, attesa la scarsezza dell'offerta a petto della domanda.

Rispetto alla liberalità della natura nell'industria rurale, noteremo che anche nelle altre industrie si ottengono prodotti che superano il bisogno dei produttori, e che anzi nelle manifatture e nel commercio la cooperazione della natura non è soggetta alla legge limitatrice come nelle industrie rurale ed estrattiva. E quanto alla peculiarità delle derrate alimentari di provocare una domanda corrispondente all'offerta, osserveremo con Ricardo [1] che la popolazione aumenta rapidamente in certi luoghi, perchè il nutrimento vi può essere prodotto a basso prezzo, e non già perchè vi esistano degli approvigionamenti abbondanti, prodotti in anticipazione. In generale la domanda precede, la produzione sussegue.

È notevole che rispetto alle cose, che secondo lui ora danno ora non danno rendita, e specialmente riguardo ai prodotti delle miniere, Smith ragiona della fertilità non assoluta, ma relativa, della liberalità con cui una data miniera rimunera una data quantità di lavoro a petto delle altre miniere della stessa specie. Che poi egli dica che il prezzo è determinato dalla miniera più fertile, non dobbiamo darvi maggiore importanza di quel che si meriti una espressione poco felice, o per meglio dire incompleta. Se non è nelle parole, era certo nel concetto di Smith, che allora sol-

[1] *Principles of political economy*, ch. XXXII.

tanto la miniera più fertile determini il prezzo, quando il proprietario di essa può da sè solo soddisfare a tutta quanta la domanda del mercato.

Non minori incertezze trovansi nelle opere di Say. Seguace della teoria smithiana, egli vede nella rendita il compenso per la cooperazione della natura, pel servizio produttivo della terra: servizio, che la terra rende gratuitamente al proprietario, ma che questi non cede gratuitamente al coltivatore, il quale poi se ne rivale sui consumatori de' suoi prodotti.

Ma mentre egli dovrebbe perciò ammettere che tutte quante le terre diano una rendita, riconosce al contrario che in tutti i paesi vi hanno terre le quali non possono venir coltivate fuorchè dal proprietario, giacchè non sono capaci di dare un *profit foncier* (una rendita).

In qualche punto il Say rasenta la verità, come quando dice [1] che l'agricoltura è limitata dalla estensione del territorio, che gli individui e le nazioni, se possono aumentare incessantemente i loro capitali e quindi estendere quasi indefinitamente le loro industrie ed i loro commerci, non possono però rendere il loro territorio nè più esteso nè più fecondo di quello che la natura l'abbia fatto.

Ma in generale l'imperfetta notizia della legge del valore, ch'egli riduce alla sola azione della domanda e offerta, gli impedisce di costruire una vera e solida teoria della rendita.

Anche Passy [2] al pari di Smith attribuisce l'origine

[1] *Cours d'économie politique*, première partie, chap. VIII.

[2] Art. *Rente du sol* nel *Dictionnaire d'économie politique*, vol. II (Paris, 1853).

della rendita all' esistenza nel suolo di forze naturalmente produttive, le quali fanno sì che il lavoro umano, quando si volge alla terra, ottenga un' eccedenza sopra la sua retribuzione. Nè mi par giusto di schierarlo fra i fisiocrati, come fa il Berens [1], il quale ne adduce questa ragione, che il Passy trae la rendita dalla liberalità della natura, la quale permette al coltivatore di ottenere un prodotto maggiore di quanto è richiesto pel suo sostentamento. Questa ciscostanza, infatti, è messa in rilievo anche da Smith, come abbiamo veduto qui sopra. Nè io saprei davvero indicare quale parte il Passy ritenga della dottrina fisiocratica di più di quanto Smith stesso ne abbia ritenuto.

Ad onta che Ricardo in un'opera pubblicata nel 1815 [2] dichiari che i principj sulla rendita da lui esposti nell' opera stessa differiscono poco da quelli di Malthus, e sebbene questi [3] svolga egregiamente le conseguenze del passaggio a terre meno fertili e dei nuovi impieghi di capitali sulle terre già coltivate, pur tuttavia, ponendo mente alla sostanza della sua dottrina, si è costretti di annoverarlo fra i seguaci della scuola smithiana. Difatti, anch'egli, al pari di Smith, considera la rendita come un dono prezioso fatto all'uomo, come la conseguenza della cooperazione della natura, come l' effetto della qualità che conferisce alla terra la potenza di far sussistere un numero d' uomini maggiore

[1] Opera citata.

[2] *Essay on the influence of a low price of corn on the profits of stock.*

[3] *Della natura e del progresso della rendita e dei principj dai quali è regolata,* traduzione italiana nella *Biblioteca dell'Economista.*

di quello che è necessario per coltivarla. Anch' egli ravvisa nella rendita un' aggiunta al reddito nazionale, una creazione di ricchezze, una produzione.

In Malthus va poi notata questa singolarità, ch' egli deriva l'elevazione della rendita anche da un abbassamento del salario o del profitto o d'entrambi, indipendentemente da un incarimento dei prodotti. A questo proposito Ricardo, Mac Culloch ed altri obbiettano che l' abbassamento dei salarj porta seco l' elevazione dei profitti, e che l' abbassamento di questi trae con sè l'elevazione di quelli. Anche noi teniamo per certo che Malthus abbia torto, ma non crediamo che sia efficace l'obbiezione rivolta contro di lui.

In una delle pagine precedenti [1] abbiamo dimostrato come una generale ed uniforme elevazione dei salarj, supposto che in tutti i prodotti capitale e lavoro entrino nella stessa proporzione, non faccia elevare nè i valori nè i prezzi, ma si risolva in una diminuzione generale dei profitti; e come, tolta via quest' ultima supposizione, se l'elevazione dei salarj esercita un'azione sui valori, facendo elevare il valore delle cose nella produzione delle quali il lavoro entra in una proporzione maggiore a petto di quelle nella cui produzione il lavoro entra in una proporzione minore, rimane però sempre l'altro effetto, cioè la diminuzione generale dei profitti. Ma vuolsi considerare che l' elevazione generale dei salarj porta con sè l' abbassamento generale dei profitti, e l'abbassamento generale dei salarj porta con sè l'elevazione generale dei profitti, data l' ipotesi di una produttività stazionaria: quando questa progredisca, possono crescere salarj e profitti insieme; quando

[1] Vedi nota 3ª a pag. 50.

essa decresca, possono abbassarsi gli uni e gli altri contemporaneamente.

E per verità, i profitti reali, cioè la porzione di prodotto, che nel riparto di questo tocca all'imprenditore, dipendono da due cause: la produttività dell'industria e i salarj reali. Dunque i profitti reali possono crescere ad onta della elevazione dei salarj, o calare ad onta dell'abbassamento di questi.

Quanto poi al saggio del profitto, cioè alla ragione di esso col capitale impiegato, vi hanno influenza il salario reale e il costo delle cose che entrano a comporre questo salario. Ora la legge limitatrice della produzione tende a rendere più costose le sussistenze e così a fare incarire gli oggetti che entrano di necessità nel salario reale e quindi a far diminuire il saggio del profitto. E potrebbe anche darsi che questa diminuzione avvenisse insieme ad un abbassamento del salario reale.

Noi vediamo pertanto che l'obbiezione fatta a Malthus da Ricardo e da Mac Culloch non regge [1]. L'errore di Malthus sta nell'aver creduto che la diminuzione dei salarj o dei profitti fosse causa dell'accrescimento della rendita, laddove la verità è che elevazione di prezzi, diminuzione del salario o del profitto o di entrambi, e aumento di rendita sono tutte conseguenze della scemata produttività, ossia della necessità di imprendere, pei bisogni cresciuti, meno liberali coltivazioni [2].

---

[1] Questa obbiezione da parte di Ricardo si spiega col significato ch'egli sembra dare al saggio dei profitti, intendendo per questo non il tanto per cento del capitale, ma il tanto per cento del prodotto: non la si spiega da parte di Mac Culloch, il quale ripudia questa maniera d'intendere il saggio del profitto.

[2] Cfr. Berens, op. cit., ove parla di von Thünen.

§ 3. — Ricardo. - Obbiezioni mosse alla sua teoria.

La teoria sulla rendita, che, proposta primamente dal D.r Anderson nel 1777 e svolta poi ampiamente da David Ricardo, ebbe nome appunto di teoria ricardiana, è in sostanza quella che noi abbiamo esposta nel capitolo precedente.

Ecco in fatti quali sono le idee di Ricardo. — Rendita è la porzione del prodotto della terra che si paga al proprietario di essa per avere il diritto di usufruttarne le facoltà originarie e indistruttibili. Non vi è rendita finchè il terreno di buona qualità sovrabbonda ai bisogni: nè la rendita esisterebbe mai se la terra fosse illimitata quanto alla estensione e dotata ovunque della stessa forza produttiva e in nessuna parte presentasse particolari vantaggi dovuti alla posizione. Quando i progressi della popolazione costringono a mettere a coltura dei terreni inferiori per qualità o situazione, nasce la rendita pei terreni migliori, e il saggio di essa dipende dalla differenza nelle qualità rispettive delle due specie di terreni. Quando si incomincia a coltivare la terra di terza qualità, nasce la rendita per quella di seconda, e cresce quella dei terreni di prima. E siccome la rendita è l'effetto costante dell'impiego d'una maggior quantità di lavoro seguito da minor prodotto, perciò essa nasce e cresce anche quando, invece di passare a terre inferiori, si adotta una coltura intensiva sui terreni già coltivati, nell'ipotesi che la nuova porzione di capitale e lavoro dia un prodotto proporzionatamente minore della prima. L'accumulazione dei capitali, facendo crescere la po-

polazione e quindi la domanda delle derrate agrarie, fa elevare la rendita: la diminuzione del capitale la fa abbassare. La fanno abbassare anche i miglioramenti agrarj, fino a tanto che il loro effetto non sia controbilanciato dal crescere della popolazione. Di tali miglioramenti, quelli che accrescono la forza produttiva della terra, permettendo di abbandonare la coltura meno produttiva, fanno diminuire la rendita in natura e in denaro; quelli che rendono necessaria una minor quantità di lavoro, fanno diminuire la rendita in denaro sempre, quella in natura solo nel caso che l'economia si attui esclusivamente sulla coltura meno produttiva e che per tal modo venga a scemare la differenza fra le diverse terre e le diverse porzioni di capitale.

Lasciamo volontieri al lettore di rilevare le differenze, che — non nella sostanza, ma nei particolari — esistono fra questa teoria e quella da noi svolta, nella quale ci siamo fatto carico delle aggiunte e dei miglioramenti arrecati alle idee di Ricardo dai seguaci di lui, e abbiamo cercato di mostrare come l'azione della rendita si estenda anche a certi casi dell'industria manifattrice, e di porre la rendita a raffronto con estraprofitti d'altra natura.

Ora vediamo le obbiezioni che si sono mosse contro Ricardo e la sua teoria.

Si è detto che se la terra non consente al di là di un certo punto dei prodotti proporzionali, ma dei prodotti decrescenti, ciò accade anche per le altre forze non racchiuse nel suolo. Un cavallo nutrito in un dato modo, attaccato ad un dato carro, dice il Kleinwächter [1],

[1] *Beitrag zur Lehre vom Kapital:* nei *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* di Hildebrand. Jena, 1867.

farà un dato lavoro, trarrà un dato peso. Nutritelo meglio, impiegatelo sotto un carro migliore, e trarrà un peso più grave. Ma c'è un confine. L'errore dei sostenitori della rendita sta in ciò che quando parlano della terra, imaginano che il secondo capitale sia messo nello stesso campo su cui fu impiegato il primo, mentre quando parlano delle manifatture, imaginano il secondo capitale impiegato *accanto* — non *sopra* — al primo. — E anche lo Schäffle [1] parla di un punto di saturazione che nella combinazione degli elementi economici si trova in tutte le industrie.

Quando si fa differenza tra le forze naturali che agiscono negli oggetti mobili e quelle che sono vincolate al suolo, e si afferma che le prime operano illimitatamente, non s'intende già di dire che da una macchina e da un cavallo si possa attendere uno sviluppo indefinito di forza motrice. Ma si vuol significare che mentre in un dato paese è limitato il numero degli ettari di terreno, è indefinito quello delle macchine e degli animali che vi si possono impiegare nelle industrie; e che, mentre accanto alla prima macchina ed al primo cavallo se ne possono mettere altri dieci, cento, mille, ecc., pel terreno — dato che tutto sia occupato — è giuocoforza ricorrere alla coltura intensiva, cioè appunto mettere un capitale *sopra* l'altro, e così incontrare tosto o tardi quel tal punto di saturazione, come lo si incontrerebbe quando s'avesse a operare con un numero limitato di cavalli o di macchine. Ciò è quanto noi abbiamo sostenuto nel primo capitolo, e ciò è quanto basta per la teoria della rendita.

[1] *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft.* Tübingen, 1867, pag. 35 e 36.

Lo stesso Kleinwächter nega che il prezzo sia determinato dalla produzione più costosa. Se ciò fosse, dice egli, il produttore non si darebbe mai nessun pensiero, perchè sicuro di far sempre bene i proprj affari. La verità è, continua il Kleinwächter, che il prezzo è determinato dallo stato del mercato e che ogni produttore deve regolarsi su quello.

Che il prezzo dipenda dalla condizione del mercato, cioè dalla domanda ed offerta, ciò è vero del prezzo corrente: pel normale, abbiamo veduto che trattandosi di cose aumentabili indefinitamente e liberamente, esso è dato dal costo di produzione. E se per tali cose il produttore a più basso costo non ha possibilità di soddisfare tutta la domanda, e quindi il valore o prezzo normale è dato dal costo più alto, ciò non vuol dire che il produttore possa essere sicuro di coprire le spese per quanto inconsultamente conduca l'opera della produzione. Si badi che si parla del costo più alto ma indispensabile per naturali cagioni: la negligenza e l'insipienza non ne sono difese.

Abbiamo veduto che Ricardo definisce la rendita dicendo ch'essa è la porzione del prodotto del suolo che si paga al proprietario per avere il diritto di sfruttare le facoltà originarie e indistruttibili del terreno. Ora lo Schüz [1] dice che la rendita non vuol essere considerata come proveniente dalle sole forze della terra; giacchè senza cooperazione dei tre agenti della produzione non

[1] *Ueber die Renten der Grundeigenthümer und den angeblichen Conflict ihrer Interessen mit denen der übrigen Volksklassen*, nella *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft* di Tubinga, 2.° fascicolo del 1855.

vi è reddito alcuno, e quindi la rendita deriva anch'essa dalle forze naturali, dal capitale e dal lavoro.

Tale osservazione non può colpire Ricardo. Per lui e per la sua scuola la rendita è appunto una parte del reddito, un fenomeno di distribuzione, come il salario, l'interesse e il profitto; essa è attribuita ai proprietarj di forze naturali, quando il concorso di queste faccia risparmiare un impiego di capitale e di lavoro, che senza quel concorso sarebbe necessario. Che poi le ricchezze che compongono la rendita siano dovute alla cooperazione dei tre agenti della produzione, questo è chiaro, ma ha luogo non per la rendita soltanto, sibbene eziandio, come del resto ammette esplicitamente anche lo Schüz, per tutte le altre parti del reddito, il che non toglie che si possa e debba dire che il salario, p. es., è la retribuzione del lavoro.

Il D.r Funk [1] incolpa i ricardiani di contraddizione, perchè mentre per le terre che danno rendita asseriscono che i capitali in esse incorporati seguono le leggi di questa, per le terre che secondo loro non danno rendita tacitamente ammettono che quei capitali seguano le leggi del profitto.

Noi possiamo concedere che in proposito ci sia poca chiarezza negli scrittori, ma non possiamo ammettere che esista contraddizione nella teoria che sosteniamo. Quanto è rimunerazione di lavoro e di astinenza, entra nel costo di produzione: non è rendita. Dunque la ricompensa ai capitali incorporati nel suolo in sè e per sè è interesse o profitto e non altro: e noi abbiamo

[1] *Ueber den Capitalcharacter des Grundeigenthums: Zur Kritik der Lehre von der Grundrente*, Breslau, 1863.

appunto notato che per avere la rendita vera bisogna dedurre quella retribuzione. Ma abbiamo anche notato come i capitali veramente incorporati nel terreno e non bisognevoli di rinnovamento non seguano le leggi del profitto o dell' interesse: giacchè nè si potrebbero all'uopo levare dal suolo nè richieggono una retribuzione certa e definita per continuare a servire. La loro retribuzione non è vera rendita, ma segue le leggi di questa e non già le leggi che regolano la retribuzione degli altri capitali.

Si è detto che Ricardo suppone tale un ordine di successione delle colture, per cui dalle terre più fertili si passi mano mano alle meno fertili, e che all'opposto gli uomini hanno cominciato e dovuto incominciare dalle terre più leggiere e facili a coltivarsi, le quali appunto sono le meno buone.

Ritorneremo su questo punto, quando parleremo di Carey. Qui intanto notiamo che senza far violenza alle parole usate da Ricardo si potrebbe benissimo sostenere ch'egli parlasse della fertilità relativa all'abbondanza dei capitali ed allo stato dell' arte in un dato tempo e paese. Ma soprattutto ci sta a cuore di richiamare l' osservazione già fatta, che, cioè, la teoria ricardiana è affatto indipendente da un ordine determinato di successione delle coltivazioni.

Jones [1] sostiene che la somma delle rendite è determinata dalla assoluta differenza dei prodotti delle varie terre, la quale può crescere se anche scemi la differenza della fertilità relativa.

[1] *An essay on the distribution of wealth*, etc., London, 1831.

Ma qui vi è una malintelligenza. Jones dice: se con un capitale x la terra I dà 130 misure di grano, la II 120 e la III 110; e se con un capitale eguale a 2 x la I ne dà 250, la II 230 e la III 220, la rendita nel secondo caso sarà aumentata sebbene sia diminuita la differenza nella fertilità relativa. È certo che la differenza tra le diverse specie di terre espressa in una parte proporzionale del prodotto complessivo è scemata nel secondo caso, e precisamente da $\frac{1}{12}$ a $\frac{2}{35}$; ma la somma delle misure di prodotto che esprimono quella differenza è cresciuta, e precisamente da 30 a 40. Ora quello che Ricardo sostiene è appunto che la rendita è determinata non dalla fertilità assoluta, cioè non dal prodotto complessivo, ma dalla fertilità relativa, cioè dalla quantità di prodotto che costituisce la differenza tra le varie terre, sicchè il prodotto potrebbe essere maggiore e pure essere minore la differenza e quindi la rendita: come p. es., se nel secondo caso la terra I desse 250 misure, la II 245 e 240 la III.

Un anonimo scrittore nella *Quarterly Review* [1] nega che la coltivazione del terreno meno buono faccia incarire i prodotti e nascere la rendita a favore dei proprietarj delle terre migliori, perchè, anzi, quella nuova coltivazione coll'accresciuta offerta fa abbassare i prezzi. Anche Bernhardi [2] dice che la rendita del terreno di prima classe debb' essere salita immediatamente prima dell' estensione della coltura, perfino alquanto al di sopra del limite a cui si può mantenere

[1] Vol. XXXVI.

[2] *Versuch einer Critik der Gründe, die für grosses und kleines Grundeigenthum angeführt werden*, St. Petersburg, 1848.

dopo la coltivazione di nuove terre, sebbene meno fertili, la quale coltivazione abbassa il prezzo dei prodotti e quindi la rendita. Tale è pure l'avviso del nostro Scialoja [1].

Che anche prima della coltura di terre meno buone si possa trarre un estra-profitto, un guadagno eccezionale di monopolio dai terreni migliori, non è punto in contraddizione colla teoria ricardiana, e noi stessi completando questa teoria, abbiamo veduto che appunto coll'entrata in coltura di terre meno buone quel guadagno di monopolio viene ridotto entro ai giusti confini e tramutato nella vera rendita. Ma tutto ciò non toglie che la necessità di scendere a coltivazioni meno produttive faccia salire i prezzi oltre il livello a cui si trovavano quando v'era abbondanza delle terre migliori e dia così vita alla rendita a favore dei proprietarj di queste.

Secondo il Rodbertus [2] la teoria di Ricardo suppone che il terreno più lontano non sia mai più fertile del più vicino e che il terreno meno fertile non sia mai più vicino del più fertile: suppone, cioè, che il centro di consumo sia posto nel mezzo del suolo più fertile e che tutto quanto il terreno sia disposto a cerchi concentrici, scemanti di fertilità col crescere delle distanze.

Rispondiamo brevemente. Ricardo non ha mai negato che la fertilità possa compensare la distanza o

[1] *I principj dell'economia sociale*, 2ª edizione, Torino, 1846, pag. 109, 110, 113.

[2] *Sociale Briefe an v. Kirchmann. Dritter Brief: Widerlegung der Ricardo'schen Lehre von der Grundrente und Begründung einer neuen Rententheorie*, Berlin, 1851.

che il vantaggio della vicinanza possa controbilanciare il danno della minore fertilità. La teoria ricardiana nell'additare le cause della rendita pone sulla stessa linea la fecondità minore e la maggiore distanza, ed astraendo, come si deve in disquisizioni di scienza pura, dalle complicazioni della realtà, considera l'azione di ogni causa isolatamente, e quindi supposta eguale per le varie terre la distanza dal mercato, quando si parla di fertilità, e supposta eguale quest'ultima, allorquando si tratta della maggiore o minore distanza.

Il Roesler [1] osserva che le forze originarie dei terreni migliori a poco a poco si esauriscono, sicchè col tempo esse si trovano eguali in tutte le terre.

La potenza produttiva dei terreni dipende in parte da elementi che si esauriscono, quali sono i minerali, ma solo in parte: pel rimanente essa deriva da elementi inesauribili. La rendita — ove si prescinda dalla coltivazione che dicono spogliatrice — si riferisce a questi ultimi e così l'obbiezione del Roesler cade a vuoto. E noi abbiamo già veduto come la teoria di Liebig dell'esaurimento del suolo, se diminuisce l'importanza della rendita, non distrugge per nulla la teoria ricardiana intorno alla stessa.

Il medesimo autore contro l'asserzione della teoria ricardiana, che al di là di un certo punto un nuovo capitale impiegato nel suolo dia un ricavo minore di quello del capitale antico, rileva come qui si dimentichi che questo primo capitale non è rimasto inalterato e

[1] *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, Rostock, 1864.

che perciò non può continuare a dar prodotti costantemente eguali.

Questa critica, intanto, non può riferirsi al capitale in edificj e piantagioni, pel quale non si parla di rendita, ma d'interesse o profitto, nè ai capitali incorporati nel suolo che diano un risultato perpetuo o che almeno non abbiano bisogno di rinnovamento finchè dura la coltivazione. Quanto al capitale d'esercizio, esso viene riprodotto annualmente e quindi si può sempre applicare inalterato alla coltivazione, notandosi che nel capitale d'esercizio debbesi comprendere, come spesa necessaria, anche la reintegrazione degli elementi minerali sottratti alla terra colla raccolta precedente. E del resto, ammesso pure che il primo capitale non si mantenga inalterato, ne verrà questa conseguenza, che non potrà parlarsi dell'applicazione di un secondo, fino a che quel primo non sia stato reintegrato, e tale conseguenza non turba per nulla la teoria ricardiana.

Quanto al crescere del valore dei prodotti agrarj, lo Schüz [1] fa notare come possa derivare dalla crescente produttività dell'industria manifattrice e commerciale, anzichè dalla scemata produttività dell'industria rurale.

Concediamo facilmente che ciò possa avvenire: ma questa possibilità non esclude l'altra che il rapporto di valore tra prodotto grezzo e prodotto manufatto si sposti in favore del primo in causa della decrescente produttività dell'industria che versa nell'ottenimento della materia grezza. Ed anche da quella supposizione di un'industria manifattrice e commerciale più pro-

[1] Articolo citato.

duttiva della rurale emerge appunto il riconoscimento della inferiorità di questa dovuta alla legge limitatrice, alla resistenza della natura.

Il Fontenay [1] alla sua volta spiega l'elevarsi dei prezzi delle derrate agrarie coll'elevazione dei salarj, la quale pesa più sull'industria rurale che sulle altre, perchè quella impiega maggior quantità di lavoro.

Egli è vero — e l'abbiamo veduto anche noi — che se nella produzione di una data quantità di grano il lavoro attuale entra in una proporzione mâggiore che nella produzione di una data quantità di tela, quando avvenga una generale elevazione dei salarj, crescerà il valore del grano rispetto a quello della tela. Ma vuolsi notare che questa causa d'incarimento, cioè l'elevazione dei salarj, non è la sola; che anzi essa stessa può essere ed è sovente l'effetto di un primo incarimento delle derrate agrarie dovuto alla scemata produttività della industria rurale. Dippiù; nella realità l'elevazione dei salarj non è uniforme, ma è più sensibile nelle manifatture, talchè essa non può servire a rendere ragione del salire dei prezzi delle materie grezze. E infine, se noi imaginiamo due prodotti, l'uno dell'industria agricola, l'altro della manifattrice, nella cui produzione capitale e lavoro entrino nelle stesse proporzioni, vedremmo che col tempo il primo incarirebbe a petto del secondo, perchè, cresciuta la domanda, per accrescere l'offerta del prodotto del suolo bisognerebbe discendere a coltivazioni meno produttive, laddove per aumentare l'offerta del manufatto si avrebbe a lottare

[1] *Du revenu foncier*, Paris, 1854.

non con difficoltà maggiori ma solo con difficoltà eguali alle prime ed anzi probabilmente minori pei vantaggi che sono congiunti coll' industria in grande.

Poche parole merita l'obbiezione del Jones [1], che la teoria di Ricardo non sia applicabile nella immensa maggioranza dei casi, perciò che la massima parte delle terre è coltivata non da fittaiuoli, ma da mezzadri, o da servi, o da *ryots* o da *cottiers*, i quali pagano al proprietario o in lavoro o in prodotto o in danaro un canone che è determinato dalla consuetudine o dalla forza o dalla necessità, e che alla sua volta determina la mercede del lavoratore. — L' economia politica parte dall' ipotesi della libera concorrenza e quindi è vano l'addurre contro le leggi da essa scoperte dei fatti che avvengano in tali condizioni di cose che di quella libera concorrenza sono la negazione.

Così pure quando Kleinwächter [2] dice che anche allorchè tutta la terra sia occupata non vi è rendita, perchè ognuno che abbia acquistato un podere deve avere pagato il valore di quella capitalizzato sul piede dell' interesse corrente, è ovvio rispondere che anche sotto l' aspetto della economia individuale, se il compratore non percepisce nulla di più dell'interesse della somma da lui spesa nell' acquisto, il venditore ottiene però con quella somma il valore capitale della sua rendita e continua a godere di questa sotto forma d' interesse del prezzo pel quale ha venduto.

[1] Op. cit.
[2] Art. cit.

Rispetto ai miglioramenti si è detto [1] che Ricardo non vi attribuisce la debita importanza.

Ma, come bene osserva il Berens, egli intanto è meno parziale de' suoi avversarj, i quali negano l'azione della legge limitatrice, laddove egli riconosce la forza controperante del progresso. Del resto, non si tratta tanto di difendere un autore quanto di sostenere una teoria; e la teoria ricardiana nella sua forma attuale è ben lungi dal menomare l'efficacia che i trionfi della intelligenza umana esercitano avventurosamente nell'ordine economico.

Un' altra osservazione critica [2], la quale muove da un punto affatto opposto, consiste nell' affermare che i miglioramenti aumentano la rendita.

Ciò che noi abbiamo detto altrove parlando dell'efficacia del progresso economico in senso contrario alla rendita ci dispensa ora dal confutare questa obbiezione, la quale nella sua generalità è precisamente l' opposto del vero. Quanto vi è di giusto in qualche particolare proposizione recata innanzi contro Ricardo in questa parte dell' effetto dei miglioramenti industriali sulla rendita venne da noi già assunto nella teoria esposta nel capitolo precedente.

§ 4. — Hermann, Wolkoff, Rodbertus.

Ora vogliamo tener discorso alquanto più diffuso intorno ai concetti svolti da Hermann e da Wolkoff, che

[1] Vedi Bernhardi, op. cit.
[2] Vedi la *Quarterly Review*, vol. XXXVI; Jones, op. cit., ecc.

presentano una deviazione dalla teoria ricardiana, non che intorno alla dottrina di Rodbertus, la quale a nostro avviso debbe considerarsi come rivolta a confutare una delle idee fondamentali di Ricardo, quella, cioè, che v' abbia una terra od un capitale impiegato nella terra, da cui non si cavi nulla di più del profitto ordinario.

Ecco le idee di Hermann [1]. La concorrenza tende ad eguagliare i profitti: ma ciò suppone che il capitale abbia libertà e facilità di portarsi da un impiego ad un altro, il che non ha luogo pel capitale fisso, che è limitato a poche specie od anche ad una sola specie d'industria. Perciò la retribuzione del capital fisso non si regola giusta il profitto ordinario, ma dipende dal prezzo dei prodotti: ciò che rimane, dedotto il profitto del capitale circolante, va al capital fisso, il quale può pertanto avere una retribuzione inferiore o superiore al profitto ordinario. Se il capital fisso non si può aumentare senza diminuzione di prodotto, i prezzi si elevano fino al livello del nuovo costo di produzione e al capital fisso più produttivo tocca un soprappiù. E la rendita fondiaria è appunto un caso speciale nella dottrina del profitto dei capitali fissi.

La teoria della rendita di Hermann è nel fondo ricardiana. Se per lui la terra è un capitale e la rendita un caso speciale di un fenomeno generale, qual è il soprappiù sul profitto ordinario, che, date certe circostanze, proviene ai proprietarj di capitali fissi, non se ne può dedurre che tra lui e la scuola ricardiana esista una differenza sostanziale. Hermann è ben lungi

[1] Op. cit., pag. 503-518.

dal negare, come fanno Carey e Bastiat, l' esistenza della rendita quale fenomeno diverso dalla retribuzione di lavori presenti o passati. Neppure allarga di tanto la teoria della rendita, da trasformarla, al pari di Boutron e di Schäffle, nella teoria dei redditi da monopolio. Che egli riponga il suolo nel novero dei capitali, ciò dipende dal suo concetto, essere capitale qualunque durevole base di una utilità che abbia valore [1]. Ma egli sta fermo al concetto ricardiano, che la rendita nasca quando la necessità creata dalla crescente domanda spinga ad intraprendere coltivazioni meno produttive.

Soltanto devia dalla scuola ricardiana, laddove considera la rendita come un esempio particolare dell' eventuale eccedenza dei profitti a favore dei capitali fissi. E tale deviazione non ci pare giustificata. Nel caso della rendita, noi ci troviamo dinnanzi ad una legge importantissima, quella della limitazione della produzione: accomunare quel caso con altri in cui la detta legge non opera, gli è un disconoscere l' importanza di quella. Di più, il principio dell'Hermann, che il pareggiamento dei profitti abbia luogo pel solo capitale circolante e non pel fisso, trova la sua applicazione assai più nel caso dei prezzi calanti che in quello dei prezzi crescenti, essendo assai più difficile il ritirare il capital fisso da una industria poco lucrosa, che non l'aumentarlo in un' industria largamente profittevole: e l' Hermann stesso esplicitamente riconosce che il profitto del capital fisso non possa rimanere a lungo al di sopra dell' ordinario livello, quando sia

[1] *Eine dauernde Grundlage einer Nutzung, die Tauschwerth hat,* Hermann, op cit., pag. 111.

aumentabile facilmente il capitale medesimo. Ond'è che per trovare un esempio da mettere sulla stessa linea della rendita dei campi, dei boschi, delle miniere, delle cascate d'acqua, ha dovuto ricorrere [1] ad un fatto abbastanza singolare, supponendo che in un dato paese una data industria protetta con dazj proibitivi contro la concorrenza straniera venga esercitata col mezzo di macchine comprate all'estero, che ora non si possano più importare in causa di un divieto all'esportazione stabilito nel paese straniero, e che all'interno non si possano fabbricare fuorchè a più alto prezzo e di minore potenza. Evidentemente, qui siamo fuori delle condizioni che sono assunte dalla scienza dell'economia politica; e l'aver dovuto l'autore ricorrere ad una ipotesi tanto artificiata basta a far ragione dell'indebita ampliazione da lui data alla teoria della rendita.

Anche Wolkoff [2] è ricardiano, ma ha voluto introdurre una novità nella teoria della rendita, dicendo che essa è il reddito che tocca al proprietario di un *emplacement* al di là dell'interesse del capitale impiegato. Ecco in breve la sua dottrina. L'eccedenza di valore dei prodotti, la quale costituisce la rendita fondiaria, non si ottiene solo nell'agricoltura. Ogni industria può essere costretta ad occupare degli *emplacements* meno favorevoli, il che accrescendo le spese di produzione arreca un vantaggio ad alcuni produttori, vantaggio che tosto passa nella rendita a favore dei proprietarj del suolo. La rendita proviene altresì da questa cagione, che il raddoppiamento dei capitali non

[1] Pag. 506.
[2] *Lectures d'économie politique rationelle*, Paris, 1861; VIII e IX.

dà sempre un prodotto doppio. E tale causa si verifica anche nell'industria manifattrice: un opificio non può ricevere incremento che per sovrapposizione di un nuovo piano, il che arreca spese maggiori per la necessità di elevare e di abbassare materie prime e prodotti. Nè vuolsi tacere che l'offerta cresciuta esige mercato più esteso e quindi maggiori spese di trasporto. Nulla è più falso che attribuire la rendita agli agenti naturali: la rendita è dovuta al solo *emplacement*, sia poi questo un campo adatto alla coltura del grano o d'altre piante, un lago, una porzione di mare o di fiume, un padule, o l'area d'una bottega o di una fabbrica. La forza produttiva della terra non ha maggiore importanza in agricoltura, di quanta ne abbia la sua solidità nel reggere le costruzioni.

Noi abbiamo veduto che le industrie rurale ed estrattive sono soggette alla legge limitatrice della produzione; che invece le altre, in generale, pongono in opera delle forze naturali che agiscono illimitatamente, e il cui effetto è sempre almeno proporzionale alla quantità del capitale impiegato; che anzi in queste altre industrie generalmente riesce meno costoso il conseguimento d'ogni singolo prodotto, quanto maggiore è il numero dei prodotti che sono domandati dai consumatori; e che mentre per le industrie estrattive e rurale, il valor normale è dato dal costo più alto, per le altre, avendo coloro che producono nelle più favorevoli condizioni la possibilità di bastare alla domanda, il valore normale tende invece a coincidere col costo più basso. Se tanta è adunque la differenza tra le industrie rurale ed estrattive da una parte, e le manifatture ed i commerci dall'altra, non possiamo credere che si rechi un buon servizio alla scienza, mettendole

tutte sulla stessa linea, per la sola ragione che tutte hanno naturalmente bisogno di uno spazio su cui venire esercitate.

Veniamo ora al sistema di Rodbertus [1]. L'economia politica, egli dice, considera le ricchezze come un prodotto del lavoro e del lavoro soltanto, non già del lavoro e della natura. Nessuna parte del reddito vuolsi considerare come un prodotto del solo lavoro agricolo, perchè il reddito non può essere composto che di ricchezze adoperabili al soddisfacimento dei bisogni, cioè di prodotti compiti, alla formazione dei quali abbiano, dunque, partecipato agricoltura e manifattura. Ora, data l'ipotesi, sulla quale si fonda anche Ricardo, che il prodotto grezzo ed il manufatto si scambino secondo il loro costo, cioè secondo la quantità di lavoro che l'uno e l'altro sono costati, deve sul valore del prodotto grezzo, grande o piccolo ch'esso sia, restar sempre qualche cosa, oltre il profitto o rendita capitalizia: questo soprappiù costituisce la rendita fondiaria. Ed ecco in qual modo ciò avviene, secondo il Rodbertus. Quanto egli chiama rendita complessiva o rendita in generale si divide fra il coltivatore ed il manifattore in ragione del valore del prodotto grezzo e del manufatto, valore che è determinato dalla quantità di lavoro *(Kostenarbeit)* che è costato l'ottenere il prodotto grezzo e da quella che fu necessaria per convertire il grezzo in prodotto compito. Supposto che queste due quantità siano eguali, e quindi eguali le due parti della rendita complessiva, siccome l'imprenditore manifatturiero deve avere un capitale maggiore dell'imprenditore agricolo,

[1] Op. cit.

perchè deve aver comprato anche la materia prima, così il saggio del profitto del primo sarà minore di quello che avrebbe il secondo. Ma la ragione del profitto delle manifatture regola anche quello del capitale agricolo, perchè, essendo maggiore la quantità del capitale impiegato nelle manifatture, la ragione del profitto che vale per essa deve valere anche per la parte minore. Quindi è che sulla parte della rendita generale che tocca al coltivatore rimane una eccedenza, dopo dedotto il profitto, eccedenza che costituisce appunto la rendita fondiaria. — La rendita generale è tanto più alta, quanto più elevata è la produttività del lavoro, essendo il salario una quantità determinata, cioè il necessario mantenimento dell'operajo. Data poi l'altezza della rendita in generale, l'altezza della rendita fondiaria (cioè il suo rapporto colla superficie del terreno) e l'altezza della rendita capitalizia (cioè il suo rapporto col capitale) sono determinate dalle seguenti cause. La rendita capitalizia è tanto più alta, quanto più bassa è la rendità fondiaria e reciprocamente: la rendita fondiaria è poi tanto più alta, quanto più bassa è la produttività del lavoro che dà la materia grezza, è più alta quella del lavoro delle manifatture: all'opposto, il profitto è tanto più alto, quanto più bassa è la produttività del lavoro delle manifatture e più alta quella del lavoro che dà la materia grezza. L'altezza della rendita fondiaria è anche determinata dalla grandezza del valore del prodotto, cioè dalla quantità del lavoro impiegato; poichè, se cresce la quantità del lavoro, cresce il valore del prodotto, e quindi, supposta stazionaria la produttività, cresce la rendita capitalizia e la fondiaria; ma essendosi dovuto impiegare più capitale di prima, l'altezza del profitto non ne è mutata,

mentre, invece, l'altezza della rendita fondiaria, non essendo cresciuta la superficie del terreno, diviene maggiore.

Per rendere facile l'intelligenza di questa teoria del Rodbertus, ci permettiamo di illustrarla con un esempio semplicissimo. — Con 1,000 giorni di lavoro si producono 1,000 misure di grano, e con altri 1,000 giorni di lavoro si converte questo grano in 100 misure di pane. Il reddito non può constare che del prodotto compito, del pane. Il necessario mantenimento degli operaj richiede 60 misure di pane: il restante forma la rendita complessiva e si divide fra il proprietario del fondo e l'imprenditore della manifattura sulla base della quantità di lavoro che è costato il prodotto grezzo e della quantità di lavoro che è costato il convertire questo prodotto grezzo in prodotto compito, epperò nel nostro esempio, in parti eguali. Ora, poichè sulla base del costo una misura del prodotto pane equivale a 20 misure del prodotto grano, pigliando per misuratore dei valori la moneta, potremo dire che una misura di grano valga 2 lire e che una di pane ne valga 40. Perciò il proprietario coltivatore con 30 misure di pane = 1,200 lire ne ottiene per sè 20 = lire 800. E l'imprenditore della manifattura con un capitale di 3,200 lire (1,200 in salarj e 2,000 pel prezzo della materia prima) ottiene anch'esso 800 lire, che danno il 25 per cento del capitale. Questo saggio del profitto varrà anche pel capitale impiegato dal proprietario della terra, al quale pertanto, dedotto il profitto in lire 300, rimarranno 500 lire di rendita fondiaria.

Collo stesso esempio, introducendovi le opportune variazioni, si spiegano le cause, che, secondo Rodbertus, determinano l'altezza della rendita. — Se con 900

giorni di lavoro si ottengono 1,000 misure di grano, e con altrettanti si converte questo grano in 100 misure di pane, il prezzo del grano sarà di lire 1,80 la misura, e quello del pane di lire 36 pure per misura. I salarj, essendo per 1,800 giorni di 54 misure di pane, assorbiranno un valore di lire 1,944 e 1,656 lire resteranno alla rendita generale, dividendosi a metà fra il proprietario e il manifattore. Questi, con una spesa di lire 2,772 (972 in salarj, 1,800 in materia prima) avrà un profitto di lire 828, eguale al 29. 87 per cento; epperò al proprietario — oltre al profitto in lire 290 — resterà una rendita di 538 lire. Così profitto e rendita fondiaria sono saliti.

Se cresce la produttività del solo lavoro che dà la materia prima, con 900 giorni di lavoro si otterranno 1,000 misure di grano e con 1,000 giorni di lavoro si convertirà il grano in 100 misure di pane. La misura di grano varrà lire 1. 80 e quella di pane, lire 38. Il salario necessario sarà di 57 misure di grano = 2,166 lire, rimanendo lire 1,634 alla rendita complessiva, delle quali 860 toccheranno al manifattore, e 774 al proprietario. Così il saggio del profitto sarà del 29. 25 per cento e la rendita fondiaria di lire 474. — Se cresce la produttività del solo lavoro manifatturiero, con 1,000 giorni di lavoro si avranno le 1,000 misure di grano e con 900 giorni di lavoro si convertiranno queste nelle 100 di pane. La misura di grano varrà 2 lire, quella di pane 38. Come nel caso precedente, i salarj varranno lire 2,166 e 1,634 la rendita generale, ma qui al manifattore ne toccheranno 774 e 860 al proprietario. Sicchè la ragione del profitto sarà del 25. 57 per cento, e la rendita di lire 568. — Onde si vede, che data la rendita complessiva, il profitto è tanto più alto, quanto più

produttivo è il lavoro agricolo e quanto meno produttivo è il lavoro manifatturiero, laddove la rendita fondiaria è tanto più alta, quanto più produttivo è il lavoro della manifattura e quanto meno produttivo è quello dell'industria rurale.

Se poi non è cresciuta la produttività del lavoro, ma è cresciuta la popolazione e quindi la quantità del lavoro e il prodotto, con 1,200 giorni di lavoro si avranno 1,200 misure di grano e con altrettanti si convertiranno queste misure di grano in 120 misure di pane. I prezzi saranno di 2 lire per la misura di grano e di 40 per quella di pane. Il salario necessario per 2,400 giornate sarà di 72 misure di pane = 2,880 lire, rimanendo 1,920 lire alla rendita complessiva, delle quali una metà al manifattore e l'altra al proprietario. In tal modo il saggio del profitto sarà del 25 per cento e la rendita di lire 600: quello sarà rimasto al primitivo livello, questa sarà salita.

Questa teorica del Rodbertus è per verità ingegnosissima: ma non può essere accettata. — Il concetto fondamentale di essa è, a nostro avviso, questo, che quanto rimane del prodotto compito, dedotti i salarj, si debba ripartire fra proprietario e manifattore sulla base del valore del prodotto grezzo e del valore del manufatto, valori determinati dal lavoro che è costato il prodotto grezzo e dal lavoro che è costato il convertire questo in prodotto compito; e che pertanto a favore del proprietario esista sempre, oltre al profitto, una rendita. Lasciamo stare che questa distinzione di prodotto grezzo e prodotto compito non sempre può farsi, perchè molti prodotti passano senz'altro dall'agricoltore al consumatore, senza subire trasformazione di sorta, e che per questi non si sa vedere come la teorica di Rodbertus

potrebbe spiegare l'esistenza della rendita. Ma l'errore essenziale sta nell'assumere la sola *Kostenarbeit* ad elemento del costo e quindi del valore: è un errore che Rodbertus ha copiato da Ricardo, il quale pure nelle prime sezioni del primo capitolo de' suoi *Principj* ammette che i valori delle cose stiano come le quantità di lavoro immediato e mediato che esse sono costate; ed è errore che da Ricardo copiano volentieri i socialisti, i quali se ne fanno un'arma per le loro lotte contro l'ordine attuale della società. Noi abbiamo veduto altrove che la produzione delle ricchezze costa all'uomo non solo un sacrificio positivo, *lavoro*, ma anche un sacrificio negativo, *astinenza*. Ridurre il costo e quindi il valore a sole quantità di lavoro, gli è un instituire un'analisi incompleta, gli è un mutilare il fenomeno della produzione. Per avere il prodotto pane, bisogna non solo che siano stati impiegati tanti giorni di lavoro nel seminare il grano, arare il suolo, mietere le spighe, macinare il frumento, fare la pasta, e cuocerla, e tanti altri nel preparare l'aratro, il mulino, il forno, ecc., ma è d'uopo altresì che o un unico imprenditore abbia messo in serbo le ricchezze destinate a nutrire gli operai e si sia astenuto dal toccare ogni ricompensa fino al compimento ed alla vendita del prodotto, oppure che nei diversi cicli di produzione, diversi imprenditori, oltre al mantenere gli operaj, abbiano messo in disparte tanta copia di ricchezze, quanta era necessaria a ciascuno per pagare il prodotto del ciclo anteriore. Così nell'esempio che abbiamo addotto per spiegare la teoria del Rodbertus, invece di dire che le misure di grano che rimangono dopo dedotti i salarj si debbono dividere in parti eguali fra il proprietario ed il manifattore, per la ragione che la stessa

quantità di lavoro è stata necessaria per avere il prodotto grezzo e per convertire poi questo in prodotto compito, si deve dire: il prodotto grano ha il valore che è determinato dalla quantità di lavoro impiegato per ottenerlo e insieme dalla quantità di astinenza che fu necessaria per mettere in serbo i salarj; e il prodotto pane vale quanto vale il grano, più quanto risponde alla quantità di lavoro richiesta a convertire il grano in pane, ed alla quantità d'astinenza che fu necessaria perchè l'imprenditore manifatturiero potesse acquistare il grano e pagare i suoi lavoratori. E quindi, dato che con 1,000 giorni di lavoro si ottenga il grano e con altri 1,000 si trasformi il grano in pane, e che il lavoro sia retribuito con lire 1.20 al giorno e l'astinenza con una ricchezza che equivalga alla decima parte della somma risparmiata ed impiegata, pel grano si avrebbe 1,200 + 120 = 1,320 lire; e pel pane: 1,320 + 1,200 + 252 = 2,772 lire. Onde si scorge che il residuo del prodotto, dopo pagati gli operai, non si dividerebbe in due parti eguali fra proprietario e manifattore, e che non è punto vero che in ogni caso vi debba essere una rendita pel padrone del suolo. — Un'altra erronea supposizione del Rodbertus è che il salario sia sempre e necessariamente ridotto a quanto è indispensabile per l'esistenza. E la diciamo erronea, non già perchè in contraddizione con molti fatti anche del presente stato di cose, ma perchè quando pure fosse in perfetta concordanza con tali fatti, non potrebbe mai assumersi a base di una costruzione scientifica nel dominio dell'economia politica, siccome quella che non è la conseguenza necessaria di alcuna legge dell'ordine fisico o morale o sociale. Il salario corrente è determinato dalla domanda e dall'offerta del lavoro: il punto verso cui tendono le sue

oscillazioni, ossia il salario normale è determinato da quello che gli Inglesi dicono *standard of life*, cioè dalla somma di soddisfazioni a cui la classe operaia è avvezza, a cui non crede di poter rinunciare senza degradarsi, e in riguardo alla quale regola la propria riproduzione; e questo *standard of life*, se non può essere al di sotto, può bene essere al di sopra del livello del necessario mantenimento [1].

§ 5. — Carey e Bastiat.

Negli scritti voluminosi del Carey [2], le idee fondamentali intorno, o meglio, contro la rendita, si lasciano ridurre a queste poche.

I. L'uomo ha cominciato a coltivare le terre più facili, più leggiere, che sono le meno fertili. Col crescere delle sue cognizioni e de'suoi capitali ha potuto mettere a coltivazione le terre più difficili, che sono le migliori; le ottime terre sono le ultime a venir coltivate. Le terre coltivate per le prime ottengono non il profitto, più la differenza tra la loro produttività e quella delle terre poste più tardi a coltura, ma il profitto, meno questa differenza.

II. Non è vero che la liberalità della natura sia

---

[1] Mi sembra però che a torto il dott. Trunk (*Geschichte und Kritik der Lehre von der Grundrente*, nei *Jahrbücher* di Bruno Hildebrand, fascicolo 6.° del 1866) riguardi come massima fondamentale del lavoro del Rodbertus questa, che il salario sia sempre al livello del necessario mantenimento. E infatti, tolta pur via questa supposizione, la parte principale della teoria del Rodbertus rimane ancora in piedi.

[2] Vedi in ispecie: *The past, the present and the future*, 1848. — *Principles of social science*, Philadelphia, 1858-59, 3 vol.

illimitata nelle industrie manifattrici e che, invece, nella rurale i capitali successivamente impiegati non ottengano che prodotti decrescenti: questa sentenza è l'opposto della verità.

III. La rendita non è che il compenso pel lavoro accumulato nel suolo. Che anzi, il valore di una terra coltivata è ben inferiore alle spese che vi si sono incorporate: esso si agguaglia alla spesa che sarebbe necessaria al presente per ridurre una terra incolta alla condizione di quella.

Alla prima proposizione di Carey si fanno queste risposte. Quando si dice che gli uomini dalle terre buone passano alle meno buone, non si vuol parlare della fertilità assoluta, cui allude l'economista americano, ma bensì della fertilità relativa, cioè di quella che può essere estrinsecata ed usufruttata da un dato popolo in un dato stadio di civiltà, con dati mezzi materiali e morali. L'asserire che prima si coltivano le terre che hanno minor fertilità assoluta non esclude che i terreni messi pei primi a coltura siano relativamente i migliori. — In secondo luogo, per quanto molti fatti possano giustificare l'asserzione, che si passi dalle terre che hanno minor fertilità assoluta a quelli che l'hanno maggiore, non vi è però necessità alcuna che ciò avvenga sempre, perchè non è vero che le terre più facili siano sempre le più cattive, nè che le più difficili siano sempre le ottime. — E da ultimo quand'anche fosse vero che gli uomini coltivino sempre e dovunque per prime le terre assolutamente cattive, passando mano mano alle più buone, ciò non toglierebbe di mezzo la teoria della rendita. Infatti, quando i bisogni cresciuti della popolazione avessero reso necessario di estendere la coltura a nuove terre, e quindi, nell'ipotesi del Carey, a terre migliori di quelle coltivate primamente, o queste nuove terre darebbero per sè sole prodotti bastevoli, e allora sarebbero abbandonate le prime, o le nuove non basterebbero, e allora si dovrebbe continuare nella coltivazione anche dei terreni meno feraci: in questo secondo caso, come in tutti i casi, in cui vi abbiano contemporaneamente due produzioni a costo diverso, e il valor normale sia dato dal costo più alto, nascerebbe una rendita a favore di quella a costo minore. E noi abbiamo già veduto che la vera teoria della rendita è affatto indipendente dall'ordine cronologico delle coltivazioni.

La seconda proposizione è un'asserzione nuda; essa condurrebbe a credere che una data superficie potesse a forza di capitale e lavoro dar grano per qualsivoglia numero di consumatori, lo che è assurdo. Se limitazione ci fosse per la industria manifattrice e non per la rurale, come potrebbe mai avvenire ciò che il Carey stesso ammette, cioè che il carattere essenziale della civiltà consista nel ravvicinamento dei prezzi delle materie prime e di quelli dei prodotti compiuti, ravvicinamento, che certo, come dice anche Carey, non può aver luogo, fuorchè mediante elevazione del prezzo della materia grezza ed abbassamento di quello dei manufatti?

Alla terza proposizione rispondiamo: ch'essa è in contraddizione colla verità sostenuta anche dal Carey, che il valore del suolo vada sempre crescendo; — che se nelle spese fatte sul suolo si vogliono comprendere anche quelle per strade, canali ed altre opere pubbliche, non si può sostenere che tali spese siano fatte dai soli proprietari di terre, nè che le spese sostenute per dette opere dai singoli proprietari siano proporzionali

ai beneficj che ne derivano ai medesimi (perchè, anzi, se alcuni ne sono giovati, altri ne risentono pregiudizio), nè che in genere tali opere siano state intraprese allo scopo di elevare il valore delle terre, poichè in realtà sono rivolte a rendere più copiosa e a più buon mercato l'offerta dei prodotti; — che, infine, il capitale impiegato primitivamente nel rendere il terreno atto alla coltura e così pure gli altri incorporati successivamente nel suolo dopo un certo lasso di tempo possono bene aver ricevuto il loro integrale ammortimento.

Anche Bastiat, inspiratosi, come par certo, a Carey, nega l'esistenza della rendita [1]. Egli dice che la terra per sè produce dell'utilità, e che questa utilità è gratuita: che l'unica cosa che si faccia pagare il proprietario, è il compenso dei servigi umani che hanno preparato, cinto, lavorato, ammendato, prosciugato il suolo. Egli non vede che terre egualmente coltivate e adoperate alla stessa produzione danno redditi differenti, che una stessa terra dà redditi ben diversi da un'epoca ad un'altra, senza che sia variata la somma dei capitali impiegativi sopra, e tutto ciò, non per cause accidentali, personali, transitorie, come avviene per le variazioni che s'incontrano nei profitti e nei salarj, ma per una legge naturale e costante, qual è quella per la quale il possesso di agenti naturali incorporati nella terra, quando fa abilità al possessore di produrre a minor costo di altri, può attribuirgli un estra-guadagno, ogni qualvolta il valore sia determinato, non dal suo costo, ma dall'altrui. E sì che lo stesso Bastiat ha ben veduto che il principio da lui propugnato della gratuità degli agenti naturali non era senza eccezione; giacchè, per es., a proposito di chi possegga un segreto industriale riconosce che possa vendere i suoi prodotti al di sopra del costo.

[1] *Harmonies économiques*, Paris, 1850.

Anche la formola di Bastiat, che il valore sia il rapporto fra due servigi scambiati non è tale macchina, che possa abbattere la teoria della rendita; in primo luogo, perchè essa è molto equivoca, potendosi la parola servigio prestare a diverse interpretazioni e sembrando che lo stesso suo autore non l'intenda sempre nel medesimo significato [1]; e poi perchè anche pigliandola nel senso attribuitole generalmente da Bastiat, che il valore dipenda dal lavoro che chi presta il servigio fa risparmiare a colui, cui il servigio è prestato, si può dire col Berens, che il proprietario il quale cede ad un coltivatore l'uso di una terra più fertile di un'altra, lo mette in grado di ottenere un dato prodotto con minor lavoro, gli fa quindi risparmiare della fatica, e gli rende per tal modo un servigio che tocca appunto il suo compenso nella rendita.

Del Fontenay, seguace di Bastiat, ricorderemo soltanto il dilemma col quale pretende di negare la rendita [2]. O si attribuisce, egli dice, un interesse uniforme ad ogni capitale antico e nuovo impiegato direttamente o indirettamente, con risultato utile o senza, nel suolo, e allora la somma totale di questi interessi supera di molto la cifra attuale dei redditi: la rendita è negativa. O si nega ogni profitto alle spese che non hanno prodotto nessun vantaggio o che hanno avuto

[1] Lo hanno dimostrato assai bene Clément, Ferrara, Knies e qualche altro.

[2] Op. cit.

soltanto un effetto passeggiero, che al presente è svanito, e allora l'aumento attuale del reddito si deve considerare come la giusta ricompensa delle utili spese, sicchè il reddito intero sarà costituito dai profitti: non vi sarà rendita alcuna. — La prima parte del dilemma che non tien conto degli ammortimenti, che attribuisce un compenso attuale a spese che non danno più nessuna utilità o che non hanno mai meritato neppur dapprincipio compenso veruno, perchè affatto improduttive, evidentemente vuol essere scartata. Rimane, dunque, la seconda: ma prescindendo pure dagli ammortimenti, non vi è nessuna ragione perchè tutto quanto il reddito si consideri come profitto di capitale; perchè, detratto il saggio ordinario del profitto, il guadagno eccedente, che è conseguenza diretta, non dell' impiego dei capitali, ma di altre cause, non venga considerato come vera e propria rendita.

§ 6. — Boutron e Schaeffle.

Un' altra dottrina — in apparente opposizione alla precedente — sostiene che la rendita esiste in tutti i casi, in cui vi abbiano naturali, accidentali o artificiali differenze nella produttività. Essa trova la rendita in tutti quanti i rami della produzione. Invece di considerare come rendita l' estra-guadagno che tocca ai produttori a costo più basso, quando il valore è determinato dal costo più alto in causa delle qualità della forze naturali impiegate nell'industria, alcuni scrittori ravvisano nella rendita un fenomeno generale che si incontra in tutti i casi in cui v' abbiano diversi costi per uno stesso prodotto, non che in tutti quegli altri in

cui si tratti di prodotti non aumentabili indefinitamente e liberamente.

I principali rappresentanti di questa dottrina sono il Boutron [1] e lo Schäffle [2].

Il Boutron osserva che nella maggior parte dei casi, il valore non è eguale al costo di produzione, ma superiore, e che pertanto nel valore o nel prezzo dei prodotti, oltre alla retribuzione del lavoro ed all' interesse ed ammortimento del capitale, entra anche un terzo elemento, che è il compenso per un dono di natura di cui si abbia il monopolio.

Il possesso di una terra più fertile, di una miniera più ricca, di una cascata d' acqua più poderosa, una maggiore abilità degli operai, una maggiore intelligenza ed operosità dell' imprenditore, la fama di un negozio, un brevetto d' invenzione, sono tutte cause che fanno sì che il prezzo dei prodotti stia al di sopra del costo di produzione e che nel medesimo entri quel terzo elemento che abbiamo detto.

La rendita fondiaria, adunque, non è, secondo il Boutron, un fatto eccezionale, ma sibbene un caso par-

---

[1] Boutron, op. cit. — Anche Arrivabene e Boutowski anteriormente a Boutron allargarono il concetto della rendita (vedi *Opuscules sur la rente foncière* del Wolkoff, 1854); e il Minghetti pure considera la rendita come rimunerazione d'ogni monopolio naturale, cioè delle forze naturali limitate anche consistenti in doti singolari d'animo o di corpo: *Della economia pubblica*, 1859; vedi pag. 118, 119, 145 della seconda edizione (1868).

[2] Schäffle: *Nationalökonomie*, Leipzig, 1861, opera che poi venne interamente rifusa col titolo: *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft;* e *Die ausschliessenden Verhältnisse*, 1867. — Vedi eziandio Mangoldt: *Grundriss der Volkswirthschaftslehre*, Stuttgart, 1863, e più diffusamente la sua opera postuma: *Volkswirthschaftslehre*, vol. I, 1868. In germe e prima di Schäffle, il Mangoldt espose la stessa dottrina nella sua *Lehre vom Unternehmergewinn*, che rimonta al 1855.

ticolare di un fatto generale, qual è il reddito da monopolio.

Anche per lo Schäffle la rendita è un fenomeno universale: ovunque esiste un valore di monopolio, esiste una rendita. Essa non è data dal solo capitale-terra, ma per regola da ogni sorta di capitali e di lavori, dovendo tenersi per rendita ogni reddito *(Extraeinkommen)* che superi il saggio medio dei salarj, degli interessi e dei profitti, sicchè vi è una rendita del lavoro, una rendita del capitale, una rendita dell'imprenditore.

Lo Schäffle cerca poi di mostrare la funzione organica della rendita, dicendo che il desiderio di ottenere i più alti guadagni e la paura del perdere sono le forze che guidano la produzione in modo che i multiformi e mutevoli bisogni della società trovino per la quantità e la qualità il loro più economico, regolare ed armonico soddisfacimento. La rendita è un premio per chi sa guadagnarselo: ma lungi dal costituire un privilegio odioso, essa ha un effetto benefico anche per l'universale. In generale poi, la concorrenza fa sì che il premio della rendita sia transitorio e che per godere nuove rendite sia necessario divenire autore di nuovi progressi. Quanto alla rendita fondiaria, se essa è durevole, devesi però notare, dice lo Schäffle, che il capitale-terra, non potendo nè emigrare nè trasformarsi, è esposto al pericolo di durature e inevitabili diminuzioni di reddito, e che in ogni caso una rendita fondiaria elevata serve ad allontanare le forze produttive dai luoghi ove già si abbia un soverchio accentramento.

L'errore di questa teoria che generalizza il fatto della rendita consiste in ciò che pretende di unificare cose, non solo diverse, ma perfino opposte fra loro.

Nel caso di prodotti aumentabili indefinitamente, ma il cui valore normale per le qualità degli agenti naturali impiegativi, è determinato dal costo più alto, abbiamo un fenomeno speciale, la rendita che segue una legge sua propria, e che non si riscontra nè quando si tratti di prodotti non aumentabili indefinitamente e liberamente, nè quando si tratti di merci che si possono produrre in quantità indefinita senza aumento più che proporzionale di spesa, per le quali ultime, anzi, dato che qualche produttore abbia speciali facilità e vantaggi, il valore tende ad abbassarsi al livello della sua produzione meno costosa.

A noi non par giusto il ridurre a forza sotto una stessa formola pel solo motivo di una stessa apparenza esteriore (prezzo maggiore del costo) due fenomeni nella loro sostanza così opposti, quali sono la rendita del proprietario di terre e l'estra-guadagno di chi ha inventato un nuovo e più economico processo di produzione, del quale possiede il segreto. Quella è una conseguenza della legge limitatrice della produzione, questo è il risultato dell'umano progresso. Nè sappiamo vedere quale vantaggio per la trattazione scientifica possa venire dal porre sulla stessa linea due fenomeni così opposti, come se avessero la stessa origine, come se producessero gli stessi risultamenti, come se obbedissero alla stessa legge [1].

E ci fa meraviglia che lo Schäffle siasi fatto propugnatore di una tale mescolanza, egli che pure in uno dei lavori che ne abbiamo citati *contrappone* il merito

[1] Veggasi una bellissima confutazione della teoria che generalizza la rendita nell'opera già lodata del Loria: *La rendita fondiaria e la sua elisione naturale*, pagg. 145–164.

dello sfruttare gli agenti naturali che oppongono all'uomo una crescente tenacità a quello di rendere sempre più feconde le forze capaci di produttività sempre crescente, e parla della profonda importanza che ha l'*inverso* moto della rendita fondiaria e delle altre specie di rendita da lui ammesse [1].

Fra il Boutron e lo Schäffle intercede però una differenza importante. Il primo attribuisce tutte le rendite all'intervento di quello ch'esso chiama il terzo elemento del valore, che non è, dunque, nè lavoro, nè capitale, ma che ha la sua origine ordinariamente nei doni di natura inegualmente ripartiti fra gli uomini e fra le cose: dico *ordinariamente*, perchè certe facilità di produzione ricordate da Boutron, p. es., un saggio basso dell'interesse, non si possono riferire ad agenti naturali. Esso pertanto non fa che allargare — e secondo noi indebitamente — la teoria vera della rendita.

Lo Schäffle, all'incontro, non solo trova la rendita da per tutto, ma sostiene che le rendite siano sempre un compenso per istraordinari servigi resi al produttore. Anche la rendita fondiaria è, secondo lo Schäffle — almeno nei paesi ove una legislazione viziosa non ne abbia alterato la natura — il premio per la scelta, l'adattamento e la conservazione del capitale immobiliare, cioè dei terreni più acconci in un momento determi-

[1] *Das Verdienst, den dem Menschen mit steigender Sprödigkeit entgegentretenden Naturfactor wirthschaftlichst zu beherrschen, ist um nichts geringer und entbehrlicher, als das* ENTGEGENGESETZTE, *die steigerungsfähigen Produktivkräfte Arbeit und bewegliches Kapital immer ergiebiger zu machen..... Warum doch will man..... die tiefe Bedeutung und natürliche Berechtigung* INVERSER *Bewegung der Bodenrenten und der sonstigen Rentenfunktionen nicht einsehen...?* (Schäffle: *Die ausschliessenden Verhältnisse*).

nato ai bisogni della società. Per tal modo gli estremi si toccano; la teoria che non sa vedere nessuna rendita e quella che ne trova dovunque vengono quasi a confondersi insieme: e contro allo Schäffle per questa parte si possono e si debbono rivolgere le critiche che si muovono giustamente contro di Carey e di Bastiat.

§ 7. — Conclusione.

Per caratterizzare il sistema ricardiano si è detto dal Berens e da altri, ch'esso riposa sul pensiero fondamentale, che l'uomo solo produce, pigliandosi la parola produrre nel senso di creare valori. Ora il significato che generalmente viene attribuito dagli economisti alla parola produzione è quello di formazione non dei valori, ma delle ricchezze; e in questo significato egli è giusto il dire — come abbiamo detto anche noi — che la natura sia uno degli agenti della produzione, siccome quella che presta all'uomo le materie e le forze necessarie, perchè egli consegua le cose atte al soddisfacimento de' suoi bisogni. Fra ricchezze e valore passa la differenza che abbiamo avvertita sul principio di questo nostro *Saggio:* e i prodotti sono veramente ricchezze, non valori.

Noi indicheremo pertanto la nota caratteristica delle diverse dottrine nei seguenti termini. Pei fisiocrati e per Smith la rendita è un fatto di produzione, una vera e propria ricchezza, dovuta alla produttività che esclusivamente (secondo i fisiocrati) o almeno preponderantemente (secondo Smith) possedono le industrie rurale ed estrattiva. — Invece, per Ricardo la rendita è un fenomeno di scambio e di distribuzione, il quale nasce

perciò che gli agenti naturali operanti nelle dette industrie, ben lontani dall'avere una produttività esclusiva o preponderante, l'hanno, all'opposto, soggetta a limitazione, di modo che per aumentare l'offerta allo scopo di soddisfare la domanda cresciuta, sia necessario intraprendere delle coltivazioni più costose, le quali danno norma ai prezzi e lasciano così un estraguadagno a favore di quelli che possono produrre a costo minore. — Per Carey e Bastiat, la rendita non esiste nè come fatto di produzione, nè come fatto di scambio e di distribuzione; il reddito non si compone che di salarj e profitti. — Per Boutron e Schäffle, essa invece è un fenomeno di scambio e di distribuzione, come per Ricardo, ma un fenomeno che s'incontra in tutti i casi di vero monopolio, e anche fuori di questi in tutti i casi di differenze di costi.

Del resto, non vogliamo terminare questo scritto senza rilevare come delle due teorie sulla rendita che più si contendono il campo, la ricardiana e l'altra di Carey e Bastiat, si mostri senza confronto più filosofica, più generosa, più degna dell'uomo la prima, siccome quella che, lungi dal nascondere con facile ottimismo le tinte fosche del quadro economico e dall'inneggiare ad armonie fatali, riconosce schietta e coraggiosa l'esistenza del male, ma in pari tempo ne addita il rimedio nel progresso intellettuale e morale dell'umanità, nel quale soltanto possono ridursi a concorde soddisfacimento gli interessi delle varie classi sociali.

DEL PROFITTO.

DEL PROFITTO

I.

Gli scrittori di economia politica sono a gran pezza lontani dal trovarsi d'accordo intorno al concetto del profitto e della sua legge. A persuadersene, basta scorrere il primo capitolo del libro che scrisse appunto sul profitto il Mangoldt [1], e la recente opera omonima del Pierstorff [2].

Rimandando a questi due lavori, all'ultimo specialmente, chi avesse vaghezza di ampie notizie circa la storia delle dottrine economiche su quell'argomento, ci restringiamo a qui riferire in compendio le teorie che ci sono sembrate più importanti fra tutte.

Smith dice che il profitto è dovuto all'imprenditore,

---

[1] *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, Leipzig, 1855.
[2] *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, Berlin, 1875.

perchè questi arrischia i suoi capitali nell'impresa, e che il profitto deve essere in relazione coll'ammontare del capitale impiegato, e non già colla quantità e natura del lavoro di ispezione e direzione. Se un imprenditore impiega un capitale di 1000 lire sterline ed un altro ne impiega uno di lire 7300, dato che il saggio del profitto sia del 10 per 100, il profitto annuo sarà calcolato dal primo in 100 lire, dal secondo in 730. Eppure può darsi che il lavoro di ispezione e direzione dei due imprenditori sia lo stesso o quasi. E può anche darsi che l'imprenditore si sottragga a questo lavoro, affidandolo ad un commesso retribuito con salario fisso: non pertanto egli calcolerà di ritrarre un profitto che sia proporzionale al capitale. — Se l'imprenditore pone in opera un capitale prestatogli da un terzo, una porzione del profitto va, sotto nome d'interesse, a chi ha prestato il capitale: il resto serve a ricompensare l'imprenditore del suo rischio e della sua fatica.

Quando i capitali di molti ricchi commercianti affluiscono ad un dato genere di negozio, la loro concorrenza tende a sbassare i profitti, e quando i capitali sono cresciuti del pari in tutti i generi di negozio, la medesima concorrenza deve produrre lo stesso effetto per tutti [1].

Anche per Ricardo, come per quasi tutti gli economisti della Gran Bretagna, il profitto comprende tutto quanto il reddito dell'imprenditore.

Egli, però, si scosta da Smith rispetto alla legge del profitto, giacchè non ammette che questo debba calare pel solo fatto dell'abbondanza dei capitali. Secondo

[1] *Wealth of Nations*, B. I, Ch. VI, IX.

Ricardo, il profitto cala coll'elevarsi dei salarj, e siccome questi non possono essere stabilmente al di sopra nè al di sotto del necessario mantenimento, ne viene che quando per la necessità di scendere a coltivazioni meno produttive, si innalza il prezzo del grano, deve accadere un generale abbassamento dei profitti [1].

Senior vuol essere qui ricordato principalmente perchè fu il primo che nel costo di produzione abbia distinto l'elemento dell'astinenza, la quale sta al profitto, come il lavoro sta al salario [2].

Rispetto alla nozione del profitto, dopo qualche esitazione, Senior finisce coll'inchiudere nella parola profitto l'intera rimunerazione ottenuta dall'impiego del capitale, deducendone, però, gli straordinarj vantaggi dovuti a fortuna o a talento eccezionali, non che una somma bastevole per pagare al capitalista, il quale apportò al negozio la sua attività personale, quel salario che altrimenti dovrebbe attribuirsi ad un prestatore d'opera [3].

Quanto al saggio del profitto, lo fa dipendere dall'ammontare del lavoro che in un primo periodo fu rivolto a produrre le cose da dare in salario agli operaj, paragonato coll'ammontare del lavoro che in un secondo periodo si può retribuire col detto prodotto [4].

J. St. Mill, sebbene trovi nel profitto la rimunerazione per l'astinenza, il premio pel rischio e la retri-

[1] *Principles of political economy and taxation*, 1, 7, VI e XXI.
[2] *Political economy*, pag 58-60 della 6ª edizione pubblicata nel 1872.
[3] Op. cit., pag. 130-133.
[4] Op. cit., pag. 185-196.

buzione pel lavoro di sorveglianza, e ammetta che queste tre parti possano toccare anche a diverse persone, tuttavia considera il profitto come un sol tutto, come il reddito del capitale.

Nella parte che si riferisce alla legge del profitto, rettificando le espressioni di Ricardo, Mill ci insegna che il saggio del profitto dipende dal costo del lavoro, il quale è una funzione di tre variabili: efficacia del lavoro, salarj reali, costo delle ricchezze componenti i detti salarj [1].

J. B. Say dà il nome di profitto a tutti quanti i redditi: e però distingue i profitti fondiarj, i profitti capitalizj e i profitti industriali; e fra questi ultimi, il profitto degli imprenditori, quello dei dotti e quello degli operaj. L'imprenditore ottiene, adunque, due redditi essenzialmente diversi: il profitto capitalizio ed un profitto industriale. Egli, però, è da considerare anzitutto come un lavoratore. Del resto, s'incontra una gravissima difficoltà nello sceverare la parte di profitto che l'imprenditore deve alla sua intelligenza, al suo talento, alla sua attività, da quella che deve al suo capitale.

La legge sì del profitto capitalizio, come del profitto industriale dell'imprenditore, è quella della domanda e dell'offerta [2].

Le idee di Say intorno al profitto sono seguíte dalla

[1] *Principles of political economy*, B. II, Ch. XV, §§ 1, 6, 7.

[2] *Traité d'économie politique*, L. II, Ch. V, VII, § 3, VIII, § 2. — *Cours complet d'économie politique pratique*, P. V, Ch. II, VII, VIII, XIII.

maggior parte degli economisti francesi e da molti anche d'altre contrade [1].

Così secondo Roscher, ogni reddito dell'imprenditore deriva o da' suoi terreni o da' suoi capitali impiegati nell'impresa, pei quali è soggetto alle leggi della rendita e dell'interesse, o pure dal suo lavoro d'organamento, di speculazione, d'ispezione, od anche in qualità di contabile o cassiere, o perfino come manovale; pel qual lavoro riceve una retribuzione che segue la legge del salario. E questa retribuzione, questo salario, l'imprenditore se lo merita, quand'anche si faccia rappresentare per tutti gli affari correnti da un agente salariato, perchè anche in tal caso è sempre il suo nome che tiene insieme l'impresa, è sempre lui che ne porta le cure e la responsabilità [2].

Hermann, invece, ritorna in parte alle idee degli Inglesi. Egli distingue nel profitto due elementi: il profitto dell'imprenditore e l'interesse del capitale. Non solo il secondo, anche il primo di questi due elementi è proporzionale al capitale, perchè proporzionali al capitale sono le cure, l'attività, il rischio dell'imprenditore, le quali cose costituiscono appunto i titoli per cui gli è dovuto il profitto. Del resto, quei due

[1] Così, per dire di alcuni dei nostri, Rossi sta cogli Inglesi, ai quali pur si accosta Minghetti; Scialoja, e in parte anche Marescotti, coi Francesi; Boccardo si attiene a Smith; Cossa per la nozione del profitto è smithiano; per la legge, nelle ultime edizioni de' suoi *Elementi di economia politica* accetta la teoria ricardiana; anche Lampertico segue il concetto smithiano del profitto; quanto alla legge, parla di domanda e di offerta e di costo di produzione dei capitali.

[2] *Grundlagen der Nationalökonomie*, 12.te Aufl., Stuttgart, 1875, §§ 195-196 *a*.

elementi non si possono separare l'uno dall'altro, quando l'imprenditore impieghi un capitale proprio.

Dato il profitto totale, la sua divisione in interesse e profitto dell'imprenditore dipende dalla domanda e dall'offerta di capitali a prestito.

L'altezza del profitto totale è maggiore o minore, secondochè più o meno basso sia il salario. E la divisione del prodotto in retribuzione del lavoro e in compenso per l'uso del capitale, cioè il suo riparto in salario e profitto, dipende dalla domanda e dall'offerta sì del lavoro come del servizio del capitale; notandosi che il più del tempo la domanda del lavoro è domanda di prodotti, alla cui produzione ha avuto maggior parte il lavoro, e la domanda dei servigj dei capitali è il più delle volte domanda di prodotti, alla cui formazione i capitali hanno principalmente contribuito [1].

Secondo Rau, il profitto è il reddito che rimane all'imprenditore dopo aver pagato le rendite, gli interessi e i salarj dovuti a terze persone, e dopo aver dedotto la rendita e l'interesse dovuti a lui medesimo per le sue terre ed i suoi capitali impiegati nell'impresa, non che il salario a cui egli avesse diritto per l'opera prestata come lavoratore. Il profitto non è nè un salario nè un interesse: è una specie distinta di reddito, la quale deriva dall'intima connessione del lavoro e del capitale, e in cui non si può discernere qual parte abbia nel comune effetto ciascuna di queste due cause.

Il saggio del profitto tende a calare in forza del crescere del capitale e della concorrenza. D'altronde, il progresso economico fa elevare la rendita e il salario, e quindi calare interesse e profitto [1].

[1] *Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, 2.te Aufl., München, 1870, VIII Unters, II u. III Abhnadl.

Ma più innanzi di Rau si è spinta una parte degli economisti tedeschi, deducendo dal reddito dell'imprenditore, per avere il profitto, anche il compenso del suo lavoro di direzione e sorveglianza.

Lo scrittore più osservabile di questa schiera è il Mangoldt [2]. Secondo lui, per essere imprenditore, non è punto indispensabile di apportare al negozio i proprj capitali o la propria attività personale: ciò che unicamente attribuisce la qualità d'imprenditore, è il rischio, la responsabilità. Il profitto è la parte che percepisce l'imprenditore *come tale*, dedotte, quindi, le retribuzioni ch'egli avrebbe potuto ottenere impiegando per altri la sua attività, o cedendo ad altri l'uso de' suoi capitali.

Elementi del profitto sono: 1.° il premio pel rischio, la cui altezza dipende da varie cause, per esempio, dal carattere nazionale, dalla confidenza che gli uomini hanno nella propria fortuna o nella propria abilità, dall'apprezzamento subbiettivo del dolore della perdita e del piacere del guadagno; 2.° l'*Unternehmerlohn*, cioè la retribuzione per l'impiego di quelle attitudini personali, che non si possono mettere in servizio d'altri, o che, se impiegate per altri, non manifestano tutta la loro potenza; questa retribuzione segue la legge del salario; 3.° l'*Unternehmerzins*, cioè la retribuzione

[1] *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre* 7.te Aufl., Leipzig und Heidelberg, 1863; §§ 237-244 *a*.

[2] Op. cit.

per l'impiego di quei capitali che non verrebbero cercati a prestito da altri, o che in mano d'altri non darebbero tutto il frutto che possono dare se impiegati dallo stesso proprietario; questa retribuzione segue la legge dell'interesse; 4.° l'*Unternehmerrente*, la quale è un guadagno di monopolio.

Riassumendo in poche parole i concetti più importanti, diremo: che per alcuni l'imprenditore è capitalista, per altri è soprattutto lavoratore, per altri è una personalità a sè; che il profitto è considerato o come un reddito unico comprendente tutta la retribuzione dell'imprenditore-capitalista, o come un misto di salarj e d'interessi, o come il di più che rimane dopo dedotta la ricompensa pel capitale e la rimunerazione anche pel lavoro di direzione e sorveglianza; che, infine, alcuni trovano la legge del profitto nella domanda e nell'offerta; altri, nel costo del lavoro.

II.

In mezzo a tale discordanza di opinioni, da che parte trovasi la verità? Qual è la vera natura del profitto? Qual è la vera sua legge?

A nostro avviso, il profitto è la parte che nella distribuzione delle ricchezze tocca a colui che fa valere un capitale in un'industria esercitata a suo rischio: è il reddito del capitalista-imprenditore.

Certamente può darsi che un imprenditore si faccia prestare da terze persone tutto quanto il capitale occorrente, offrendo la guarentigia del proprio patrimonio

od anche solo quella della propria onestà e capacità. Può darsi del pari — e questo è caso ben più frequente — che un imprenditore adotti le idee e i piani di esecuzione suggeritigli da un altro e affidi ad un institore le cure della direzione, amministrazione e sorveglianza. Si può perfino immaginare il caso che la personalità dell'imprenditore sia in pari tempo staccata e dalla proprietà del capitale e dall'esercizio delle facoltà fisiche, intellettuali e morali, che è richiesto per la direzione del negozio.

Ma nella realità l'imprenditore, per regola, oltre all'aver escogitato lo scopo dell'impresa, all'aver formato il piano di sua esecuzione, all'averla organata, presta l'opera sua come direttore, amministratore, ispettore; ci mette del proprio, tutto o parte del capitale; se parte, assume obbligazione pel resto. E se nelle imprese collettive vi può essere un socio che apporti soltanto la propria industria, e vi sono accomendanti ed azionisti che non amministrano, bisogna considerare — a tacere degli ufficj che gli accomendanti possono esercitare circa la sorveglianza sull'andamento del negozio e della parte che gli azionisti prendono nei consigli e nelle assemblee — bisogna considerare che in quelle imprese la personalità dell'imprenditore è rappresentata nella sua interezza dall'insieme appunto dei consociati.

In ogni caso, non può essere imprenditore se non chi, avendo facoltà di disporre d'un capitale, sia proprio, sia ottenuto da altri a prestanza, lo impiega a suo rischio e pericolo nell'esercizio di una industria.

Nel mondo economico l'imprenditore appartiene alla classe dei capitalisti. La lotta del lavoro contro il capitale, come si suol dire, è una lotta degli operaj con-

tro gli imprenditori. — E poichè nel distinguere i fenomeni della distribuzione delle ricchezze bisogna aver riguardo alla varietà delle classi sociali, ne viene che l'unica teoria scientificamente vera intorno alla nozione del profitto sia quella di Smith e della scuola inglese, la quale, considerando l'imprenditore come capitalista, corrisponde alla reale posizione di esso nella società; laddove Say riguardandolo principalmente come lavoratore, e alcuni tedeschi facendone una personalità a parte, distinta sì dalla classe lavoratrice, come dalla classe dei capitalisti, si vengono a porre in contraddizione colle realità della vita economica [1].

Però, se nel caratterizzare i fenomeni della distribuzione bisogna por mente alla varia condizione delle *classi* sociali, non ne viene che non si possa indagare se in quei fenomeni, od almeno in alcuni di essi, si riscontrino diversi elementi riferibili a diverse *funzioni* industriali. Appunto perchè una data funzione non basta a contrassegnare una specie di reddito, non essendo, per esempio, la funzione del *lavoro* esclusivo esercizio di coloro che percepiscono un *salario*, ne consegue che si possa e si debba istituire l'analisi delle specie composte di reddito.

Ed è così che J. St. Mill, Cherbuliez ed altri, analizzando il profitto, vi trovano la rimunerazione del lavoro, la retribuzione dell'astinenza, il compenso pel

[1] Vedi l'opera di F. A. Walker: *The wages question: a treatise on wages and the wages class*, New-York, 1876. Anch'egli considera il profitto come il reddito di una classe speciale, distinta da quella dei capitalisti, come il reddito della *employng class*, dei *captains of industry*, prendendo la parola profitto in un significato più stretto di quello attribuitole dalla scuola inglese, cioè deducendone *the returns of capital*.

rischio. Secondo la quale analisi, l'imprenditore-capitalista apporterebbe all'opera della produzione tutte e tre le specie di elementi che compongono, a dire di Cairnes [1], il costo di produzione.

Per verità la dottrina che riduce il costo di produzione a mere quantità di lavoro, questa dottrina che i socialisti hanno presa da Ricardo, ponendola a base delle loro elucubrazioni teoriche, è incompiuta. I prodotti costano non solo pel lavoro che vi è incorporato, ma anche per un sagrificio d'altra natura, senza di cui non si sarebbero formati i capitali necessarj alla produzione. *Parsimony, and not industry*, aveva già detto Smith, *is the immediate cause of the increase of capital* [2]. Colui, però, al quale va riconosciuto il merito di aver messo in rilievo questo secondo elemento del costo di produzione, e contro del quale si scagliano perciò appunto i socialisti, è il Senior, che gli diede il nome di astinenza (*abstinence*). L'*astinenza*, secondo la definizione di questo classico economista, è la condotta d'una persona, la quale o si astiene dall'usare improduttivamente di una ricchezza che è a sua disposizione, o deliberatamente preferisce alla produzione di risultati immediati la produzione di risultati remoti [3]. E certamente se gli uomini non avessero mai tenuto una tale condotta, se non si fossero mai imposto il sagrificio di rinunziare a soddisfazioni presenti in vista dell'avvenire, sagrificio che è pure uno dei più penosi esercizj della volontà, il genere umano si troverebbe

[1] *Some leading principles of political economy new expounded*, London, 1874. P. I, Ch. III, § 6.

[2] *Wealth of nations*, B. II, Ch. III.

[3] Op. cit., pag. 58.

ancora nelle condizioni sue primitive, non sarebbe stato possibile alcun incremento di prosperità e di coltura.

Ora, questo sagrificio dell' astinenza deve trovare la propria rimunerazione, senza di che nessuno vorrebbe sobbarcarvisi. Nè sappiamo comprendere come il motivo psicologico che distorrebbe dalla formazione dei capitali, quando per questa non si ottenesse una ricompensa, possa essere giudicato di poca importanza dal punto di veduta della scienza [1], dal momento che quel motivo è precisamente uno degli aspetti della prima fra le generali premesse dell'economia politica [2].

Quando poi dicono che l'astinenza pei ricchi è poco o punto penosa, è facile rispondere col Cairnes [3], che per giudicare del costo di produzione di una data cosa, non si deve por mente ai sagrificj individuali dei varj produttori, ma si devono mettere a calcolo i sagrificj medj di tutti coloro che sono addetti a quel dato ramo di produzione.

Obbiettano ancora che il risparmio sia un fattore dell'economia privata, non della sociale; che un popolo nel suo insieme, e fatta astrazione dalle sue relazioni cogli altri popoli, non possa risparmiare, ma possa soltanto imprimere questa o quella direzione alla sua produzione ed al suo consumo [4]. Anche qui la risposta è ovvia. La *astinenza* di Senior è diversa dal semplice risparmio; essa comprende anche la preferenza data al conseguimento di risultati lontani, anzichè alla soddi-

[1] Pierstorff, op. cit., pag. 6.

[2] Vedi i classici lavori di Cairnes (*The character and logical method of political economy*, seconda edizione, Londra, 1875) e di Cossa (*Guida allo studio dell'economia politica*, Milano, 1876).

[3] Op. cit., P. I, C. III, § 6.

[4] Pierstorff, op. cit., pag. 48-50.

sfazione immediata, e quindi appunto un certo indirizzo impresso alla produzione ed al consumo, e veramente nel senso del progresso.

Venendo a dire del rischio, noteremo anzitutto che il Cairnes è forse la prima autorità che lo ponga fra gli elementi del costo di produzione [1]. J. St. Mill parla del rischio dove discorre dei profitti, dicendo che nel profitto deve entrare anche l' *indemnity*, l' *insurance* pel rischio, in modo da formare un fondo sufficiente in media a ristorare tutte le perdite. Mangoldt distingue le irregolarità della produzione, per le quali non si può parlare che di ricostituzione di capitale, dal vero rischio per cui alcuni subiscono perdite, mentre altri guadagnano. E dice che il guadagno dei fortunati, non dovendo riparare le perdite degli altri, è un vero e proprio lucro. Pierstorff sostiene che se può parlarsi di un rischio come di un elemento del profitto dal punto di veduta dell'imprenditore singolo, non se ne può tener parola da quello della classe intera degli imprenditori.

Per parte nostra, portiamo opinione che il rischio non si possa comprendere in via assoluta fra gli elementi del costo di produzione.

Innanzi tutto, un certo grado (minimo) di rischio è necessariamente congiunto sia con ogni lavoro (pericolo per la salute, eventuale interrompimento di occupazione), sia con ogni atto di astinenza. E però, dovendo essere nelle parole lavoro ed astinenza implicitamente compresa l'idea di quel minimo rischio, sarebbe con-

[1] Loc. cit.

trario alla logica il segnare a parte quel grado minimo di rischio quale terzo elemento del costo, ed anche — prescindendo da ogni indagine relativa a scambio e quindi a valore ed a costo — il farne il *substratum* di un elemento speciale del profitto.

Bisogna tuttavia riconoscere che il rischio, anche nel minimo suo grado, può avere azione sul *minimum* dei profitti, quando la considerazione di quello sconsigli dall'astinenza ad un livello di profitto tale, che si reputerebbe sufficientemente rimuneratorio, qualora all'esercizio dell'astinenza non andasse congiunto nessun grado di rischio. Ma anche qui l'azione del rischio non sarebbe diretta: si manifesterebbe soltanto per mezzo di una diminuzione nell'esercizio dell'astinenza.

Che se dalla considerazione del rischio comune a tutte le industrie, passiamo a quella dei rischj maggiori proprj di alcuni rami della produzione, non ci sembra neppur qui che il rischio debba *sempre* entrare come elemento del costo.

In un ramo di produzione, che è esente da pericoli speciali, che appartiene, adunque, alla classe delle industrie più sicure, dieci imprenditori impiegano un capitale di lire 10,000 per ciascuno, capitale che supponiamo tutto circolante. Essi ottengono in un anno medio 10,000 unità di prodotto, 1000 per ciascuno in media, con lievi differenze in più ed in meno. Supposto che il profitto ordinario del paese sia del 10 per 100, il prezzo normale di ogni unità di prodotto sarà di 11 lire.

In un altro ramo di produzione appartenente alla classe delle industrie più rischiose, altri dieci imprenditori impiegano un capitale tutto circolante di 10,000 lire per ciascuno. Ma uno di essi non produce nulla e

ci rimette tutto il capitale; un altro non ottiene che 200 unità di prodotto; il terzo ne ottiene 500; il quarto, 800; il quinto, 1000; il sesto, 1100; il settimo, 1200; l'ottavo, 1400; il nono, 1800; e il decimo, 2000. Poichè il costo complessivo di produzione è eguale a quello dell'altro caso; e poichè l'offerta totale è anche qui di 10,000 unità di prodotto e si suppone di altrettante la domanda, il prezzo sarà anche qui di lire 11. E sebbene il più fortunato dei produttori ottenga un guadagno del 120 per 100, tuttavia il profitto medio sulle 100,000 lire di capitale sarà, come nell'altro caso, del 10 per 100. I maggiori guadagni degli uni non farebbero che controbilanciare le perdite degli altri. Per la classe intera degli imprenditori di quel dato ramo d'industria non vi sarebbe guadagno al di sopra del saggio ordinario del profitto. Qui, dunque, il rischio non sarebbe elemento del costo. — Certamente, a non considerare che i profitti di un anno solo, può darsi che l'industria pericolosa presenti nel suo complesso un saggio medio del profitto superiore all'ordinario: ma può anche darsi che facendo i conti per un periodo di tempo abbastanza lungo, si veda svanire quella eccedenza. E allora si avrebbe un caso analogo a quello della varietà dei salarj derivanti dall'incostanza dell'occupazione: la varietà sussiste, se si bada al salario giornaliero; scompare, se si calcola il salario d'un anno.

Potrebbe, però, accadere che in una tale industria, pur restando la produzione totale media a 10,000 unità di prodotto, gli alti guadagni dei fortunati facessero sugli animi una impressione minore che le perdite subíte dagli altri; e che perciò i capitali si ritraessero da quel genere di produzione, sicchè la domanda del

relativo prodotto non potesse trovare una corrispondente offerta, se non a patto che il profitto medio si elevasse, per esempio, al 20 per 100; nel qual caso, supposto che le 10,000 unità di prodotto richieste dal mercato si ottenessero ancora colla spesa di lire 100,000 di capitale, il prezzo di ogni unità di prodotto sarebbe, non più di 11, ma di 12 lire. — Qui il rischio elevando il saggio del profitto, sarebbe davvero un elemento del costo.

Dal fin qui detto ci sembra, adunque, di poter conchiudere che il rischio possa essere soltanto, e date certe circostanze, una causa di varietà dei profitti, la quale costituisca una specie di premio al coraggio di chi si mette ad imprese molto arrischiate.

Del resto, per quanto si possa ricondurre il profitto a diversi principj d'attribuzione, il medesimo non cessa di essere per l'economia politica un reddito unico, un fenomeno di distribuzione distinto dagli altri del salario, dell'interesse e della rendita.

Altra cosa sono le varie specie di reddito che nel riparto del prodotto toccano alle varie classi sociali, altra i principj d'attribuzione che si riferiscono alle varie funzioni industriali e in cui le singole specie di reddito trovano la loro giustificazione.

E poichè il salario è la retribuzione di chi lavora per altri e l'interesse è il compenso dovuto a chi presta ad altri i suoi capitali, e poichè l'imprenditore impiega nel proprio negozio i capitali propri e la propria attività, così ci pare che nel campo dell'economia politica sia antiscientifico il ridurre i profitti ad interessi e salarj.

Lavora l'operajo: lavora anche l'imprenditore: ma questi due lavori ottengono retribuzioni ben distinte.

Ha esercitata l'astinenza il capitalista che presta ad altri i suoi capitali: l'ha esercitata anche l'imprenditore che impiega i capitali suoi nel suo negozio: ma queste due astinenze ottengono retribuzioni che non sono punto determinate direttamente da una medesima legge economica.

Egli è ben vero che l'imprenditore può *calcolare* una data rimunerazione per la sua opera personale, sia impiegata soltanto nella direzione, amministrazione e sorveglianza, sia occupata anche nel lavoro manuale, e che del pari può *mettere a calcolo* una data somma come interesse del suo capitale: ciò, per vedere se gli convenga di continuare nell'impresa o non gli torni piuttosto conto di dare ad altri i suoi capitali e l'opera sua. Ed è vero egualmente che nel far questo egli piglierà norma dalla rimunerazione che un'opera simile alla sua ottiene sul mercato del lavoro e da quella che i capitali in generale ottengono sul mercato dei prestiti. Tutto ciò sta bene dal punto di veduta della *contabilità*.

Ma dal punto di veduta dell'economia politica, non si può dire che quelle rimunerazioni siano un vero salario ed un vero interesse. Il salario tocca a chi sul mercato del lavoro rappresenta l'offerta: l'interesse va a chi rappresenta l'offerta sul mercato dei capitali. Ma su quei due mercati, l'imprenditore, lungi dal rappresentare l'offerta, rappresenta il suo opposto, cioè la domanda. Offerente non è l'imprenditore, fuorchè sul mercato dei prodotti: e lì nel di più del ricavo sulla spesa ottiene il suo profitto.

I salarj e gli interessi sono stabiliti da prevj accordi fra due parti: le retribuzioni per l'opera e pel capitale dell'imprenditore non sono certo il risultato di una

precedente stipulazione. — E mentre l'operajo e il prestatore non possono mai essere obbligati a restituire i salarj e gli interessi loro pagati, l'imprenditore, invece, quando l'impresa fallisca, non può scemare le sue obbligazioni verso i terzi affacciando un diritto ad essere rimunerato per l'opera sua o per l'uso dei suoi capitali, e può vedersi costretto a rifondere quanto avesse per tali titoli percepito [1].

III.

Ora veniamo a discorrere della legge generale dei profitti, cioè delle cause che determinano il saggio di essi, fatta astrazione dalle circostanze, le quali possono renderlo diverso nelle diverse industrie.

Anche in questa parte non esitiamo a dichiararci seguaci delle idee di Ricardo e di J. St. Mill. Non si sa vedere per quale ragione l'accumulazione dei capitali, indipendentemente da una elevazione dei salarj, debba recare con sè l'abbassamento dei profitti, come afferma Smith. È un quesito che ha analogia ed affinità coll'altro dell'ingombro generale dei prodotti. E Ricardo, nel suo capitolo XXI, mette in evidenza la contraddizione di Say, il quale accetta la dottrina di Smith circa l'abbassamento dei profitti, dopo di avere colla sua famosa teoria degli sbocchi dimostrato che la domanda

[1] Si faccia eccezione per gli azionisti di una società anonima che non sono obbligati a restituire gli interessi e i dividendi loro pagati. Lo stesso vale per gli azionisti di una società in accomandita per azioni; ma qui c'è chi, rispondendo illimitatamente, integra la personalità dell'imprenditore, imperfetta negli azionisti.

di prodotti non è limitata, fuorchè dalla produzione. Se ciò è vero, dice il grande economista inglese, non vi potranno mai essere dei capitali che non trovino impiego e quindi non si potrà parlare di una sovrabbondanza di capitale in confronto colla possibilità d'investimento [1].

Non possiamo, però, seguire il Ricardo quando nello stesso capitolo attribuisce l'abbassamento dei profitti unicamente all'elevarsi dei salarj per la difficoltà crescente di ottenere dalla terra i mezzi necessarj all'esistenza di una crescente popolazione. Già altrove [2] abbiamo detto come non possa assumersi a base di teorie economiche la fatalità che riduce il salario a quanto è indispensabile per vivere, e come il salario normale possa essere al di sopra di questo estremo livello. E Ricardo stesso in altra parte de' suoi *Principj* [3] accenna, oltrecchè all'incarimento dei prodotti di prima necessità, anche all'elevazione dei salarj reali, come a causa dell'abbassamento dei profitti.

Del resto, ecco in breve la teoria ricardiana. L'incremento o la diminuzione della rendita, dei profitti e dei salarj dipende dal riparto del prodotto totale di una azienda agraria fra proprietario, capitalista ed operaj. Il saggio, invece, della rendita, dei profitti e dei salarj dipende dalla quantità di lavoro impiegata a produrre le ricchezze attribuite al proprietario, al capitalista, agli operaj. Prescindendo dal proprietario

[1] Non è inopportuno il ricordare che Say in una nota alla traduzione francese delle opere di Ricardo (Cap. XXI, dei *Principj*) riconosce il proprio errore e dichiara soddisfacentissima la spiegazione ricardiana dell'abbassamento dei profitti.

[2] Veggasi il *Saggio* precedente, pag. 102-103.

[3] I, 7.

e dalla sua rendita, il saggio dei profitti e quello dei salarj dipendono dal riparto proporzionale del prodotto fra capitalista e lavoratori. Se con x di lavoro si ottenevano un tempo 100 unità di misura di un prodotto m e di queste si attribuivano 40 al capitalista e 60 agli operaj; e se ora colla stessa quantità di lavoro si ottengono 200 unità di misura, le quali vengono assegnate per 80 al capitalista e per 120 agli operaj, il saggio dei profitti e quello dei salarj restano com' erano prima; sarebbe, invece, cresciuto il saggio dei profitti e calato quello dei salarj, quando le 200 misure si dividessero per metà fra capitalista ed operaj. Quando agli operaj toccano 60 su 100 misure o 120 su 200, essi ottengono una ricchezza eguale a $\frac{3}{5}x$: quando loro toccano 100 su 200, essi non ricevono che una ricchezza $= \frac{x}{2}$.

E J. St. Mill [1] ripete alla sua volta che l'ammontare dei profitti dipende dalla grandezza del prodotto e dalla proporzione che ne tocca agli operaj; ma che il saggio del profitto dipende unicamente dal secondo di questi due fattori. — E per verità: quande il prodotto è 110 e il salario è 100, ossia $\frac{10}{11}$ del prodotto, il profitto è 10, ossia 10 per 100 del capitale; quando poi il prodotto sale a 165, se il salario rimane $= \frac{10}{11}$ del prodotto, il profitto *reale* sarà 15, ma il *saggio* del profitto sarà ancora al 10 per 100 del capitale impiegato.

La teoria qui esposta si fonda sulla ipotesi che tutta quanta la spesa dell' imprenditore si riduca ai salarj. Questa ipotesi è autorizzata in primo luogo da questa ragione, ch' essa in qualche raro caso trovasi conforme

[1] *Principles*, B. II, Ch. XV, § 7.

alla realtà delle cose; e che, perciò, essendovi tendenza dei profitti verso il pareggiamento, la scienza può benissimo cercarne la legge nel caso più semplice. S'aggiunga che considerando, non un singolo imprenditore, ma la classe intera degli imprenditori, la quale impieghi gli operaj parte nel trarre la materia prima e sussidiaria, parte nell' apprestare gli istrumenti di lavoro, parte nel trasformare via via le materie sino ad averne i prodotti compiti, si può ben dire che tutta quanta la spesa si riduca a quella porzione di ricchezza che viene data come ricompensa ai lavoratori [1].

Ammesso, adunque, che tutta la spesa si riduca ai salarj, il saggio del profitto dipende esclusivamente dall'aliquota del prodotto che i salarj stessi rappresentano. È cosa di evidenza matematica.

Cadono pertanto a vuoto le critiche mosse al Ricardo da Mac Culloch, Fawcett ed altri.

Mac Culloch [2] dice che la teoria ricardiana è giusta se per profitto s'intenda il valore della parte di prodotto che va al capitalista, compresa la ricostituzione del capitale; ma che se si piglia la parola profitto nel senso del prodotto che tocca al capitalista dopo il rim-

[1] Nè si creda che questo modo di vedere, esposto già nel mio *Sunto di economia politica* (pag. 69 della 2ª edizione) sia per avventura in contraddizione con quanto si legge nello stesso libro a pag. 17, che, cioè, considerate le cose dal punto di veduta dell'economia generale, i salarj non siano da tenere come parte del capitale. Infatti, quando si pensa l' economia di un popolo come un tutto, come un unico organismo, non v'è che produzione e consumo: mentre, invece, trattandosi dei fenomeni della distribuzione, non si può affatto prescindere dalla considerazione delle diverse classi della società. Per l'economia generale, le ricchezze che si danno agli operaj appartengono al fondo di consumo: per la classe degli imprenditori, costituiscono il capitale.

[2] *Principles of political economy*, P. III, Ch. VII.

borso delle spese tutte, allora la teoria ricardiana regge solo nell'ipotesi che la potenza produttiva rimanga stazionaria. Insomma, ci pare che Mac Culloch dica: se i salarj sono 700, le altre spese 300, e il prodotto 1200, la parte lorda che va al capitalista (500) non può crescere, se non cala quella che va agli operaj (700): ma il profitto è eguale a 200, non a 500; e questo profitto può crescere, se anche non calino i salarj: per esempio, se un perfezionamento industriale permetta di ridurre le altre spese da 300 a 250. — Ora, questa critica cade davanti all'osservazione, che la teoria ricardiana parte dall'ipotesi che tutta quanta la spesa del capitalista si riduca alla retribuzione dei lavoratori.

Fawcett alla sua volta [1] nota, che se cresce l'efficacia del lavoro e i salarj restano quali erano, il saggio del profitto si eleva, essendo cresciuto il prodotto e rimasto come prima il capitale. — Evidentemente qui il Fawcett dimentica che Ricardo, quando parla dell'azione dei salarj sul saggio dei profitti, non intende parlare dei salarj reali, ma sibbene dei salarj proporzionali, cioè dell'aliquota che nel prodotto tocca agli operaj, ossia del costo complessivo delle ricchezze contenute nei salarj reali.

Lo St. Mill, invece, quando trova necessario di sostituire alla frase di Ricardo: — il saggio dei profitti dipende dai salarj — quest'altra: — il saggio dei profitti dipende dal costo del lavoro — ha cura di avvertire che nella mente del Ricardo, costo del lavoro era appunto il significato della parola salarj.

Però in questa parte ci sembra — dopo ripetute considerazioni — di non dovere accogliere interamente

[1] *Manual of political economy*, B. II, Ch. V.

la celebre analisi dello stesso Mill, il quale, come abbiamo già riferito, insegna essere il costo del lavoro una funzione di queste tre variabili: efficacia del lavoro, salarj reali, costo delle ricchezze che costituiscono i salarj reali: ed essere queste tre le circostanze che determinano il saggio dei profitti. L'analisi è giusta: ma dal punto di vista del singolo imprenditore, il quale — dato un certo livello del salario reale e un certo costo delle materie che entrano a comporlo, e dato un certo prezzo del suo prodotto — porrà giustamente a calcolo l'efficacia del lavoro e si rallegrerà d'ogni incremento di quella. Ma trattandosi di cause determinanti l'altezza del saggio del profitto per la classe intera dei capitalisti, mi pare che tutto si riduca all'entità dei salarj reali ed al costo delle ricchezze che entrano a comporre questi salarj; o, per dirla più in breve, che tutto si riduca al costo complessivo dei prodotti attribuiti ai lavoratori. Certo, a nessuno può cadere in mente di porre in dubbio l'importanza che ha l'efficacia del lavoro nel determinare i *profitti reali;* ma a me sembra ch'essa *per sè sola*, cioè come elemento coordinato agli altri due indicati da Mill, non ne abbia alcuna nel determinare il *saggio dei profitti.* Infatti: o l'efficacia del lavoro cresce (o cala) unicamente per la produzione di cose di lusso, e allora non ne viene alcun mutamento nel costo del lavoro, nessun cambiamento — almeno diretto — nella distribuzione delle ricchezze [1]; o l'efficacia del lavoro cresce (o cala) rispetto alla produzione delle cose di consumo della classe lavoratrice, e allora ne verrà sì un cangiamento nel saggio del profitto, ma appunto perchè verrà a

[1] Vedi J. St. Mill: *Principles*, B. IV, Ch. III, § 4, e Ch. IV, § 6.

mutarsi il costo complessivo delle ricchezze attribuite agli operaj; supposto, ben s' intende, che l'effetto dello scemato (o cresciuto) costo delle cose di generale consumo non sia pel capitalista controbilanciato da un'elevazione (o da un abbassamento) dei salarj reali.

Stimo opportuno illustrare la teoria con qualche esempio numerico.

A. In un primo periodo i capitalisti dánno agli operaj 1,000 misure di grano in salarj: il prodotto è di 1,200 misure di grano e di 100 misure di seta. L'equazione esprimente il valore dei due prodotti è: 1 misura di grano = 2 misure di seta. Il saggio del profitto è del 25 per 100 (1,000: $200 + \frac{100}{2} = 100$: 25). Ragguagliando salarj e prodotti ad una misura invariabile dei valori, diremo: 1 misura di grano = 20 lire; 1 misura di seta = 10 lire. I salarj saranno = 20,000 lire; il prodotto in grano = 24,000 lire; il prodotto in seta = 1,000 lire. Onde: 20,000 : 5,000 = 100 : 25.

B. Se in un secondo periodo i salarj crescono a 1,100 misure di grano, restando come prima la quantità del lavoro e il prodotto, il saggio del profitto sarà del 13.64 per 100 (1,100: $100 + \frac{100}{2} = 100$: 13. 64; ossia in lire: 22,000: 3,000 = 100: 13.64).

C. Se nel secondo periodo i salarj, la quantità complessiva del lavoro e i prodotti sono come nel primo, ma è cresciuto il costo del grano, sicchè l' equazione del valore sia: 1 misura di grano = 4 misure di seta, il saggio dei profitti sarà del 22. 50 per 100 (1,000: $200 + \frac{100}{4} = 100$: 22. 50). Qui il valore del prodotto totale (grano e seta) espresso nella moneta invariabile sarà ancora = 25,000 lire. Ma se colla stessa quantità di lavoro di prima si ottengono gli stessi prodotti di prima colla sola differenza che il grano è divenuto più

costoso, vorrà dire che meno costosa di prima sarà divenuta la seta. E poichè si è supposto che l' equazione del valore sia diventata: 1 misura di grano = 4 misure di seta, così in moneta avremo: 1 misura di grano = 20. 41 lire; 1 misura di seta = 5.10 lire. E così: 20,408 : 4,592 = 100 : 22. 50.

D. Se nel secondo periodo i salarj, la quantità di lavoro e il prodotto in grano sono come nel primo, ma il prodotto in seta è calato a 50 misure, l'equazione del valore sarà: 1 misura grano = 1 misura seta, e il saggio del profitto sarà del 25 per 100 come nel primo periodo (1,000: 200 + 50 = 100 : 25). = Il prezzo delle 50 misure di seta sarà di 1,000 lire, sicchè avremo: 20,000 : 5,000 = 100 : 25.

E. Se nel secondo periodo i salarj e la quantità di lavoro sono come nel primo, ma i prodotti sono calati a 1,080 misure di grano e a 90 misure di seta, cioè di un decimo per ciascuno, l'equazione del valore sarà: 1 misura di grano = 2 misure di seta, e il saggio del profitto, del 12.50 per 100 (1,000 : $80 + \frac{90}{2} = 100$: 12.50. — Il valore delle 1,080 misure di grano, espresso nella moneta supposta invariabile, sarà di 24,000 lire, perchè tanto costano le 1,080 misure d'adesso quanto costavano le 1,200 di prima. E così pure le 90 misure di seta varranno 1,000 lire come le 100 d'una volta. Ogni misura di grano varrà lire 22. 22; ogni misura di seta lire 11. 11. Onde la proporzione: 22,222: 2,777 = 100: 12. 50.

Dunque si vede che il saggio dei profitti cala se si eleva il salario reale (*B*), o se è cresciuto il costo delle cose di consumo degli operaj (*C* ed *E*); che i mutamenti nella produttività delle industrie, le quali danno cose che non sono di generale consumo, non influiscono

sul saggio dei profitti (*D*); che, insomma, non si dà abbassamento del saggio dei profitti, se non quando avviene un'elevazione nel valore delle ricchezze costituenti i salarj, sicchè deve dirsi che quello dipenda dal costo complessivo dei salarj reali. E questo è appunto il significato della legge di Ricardo.

Ma mentre pel Ricardo il costo dei salarj comprende solo la quantità di lavoro richiesta per l'ottenimento dei prodotti dati agli operaj, per noi, giusta quanto abbiamo già detto, quel costo si compone di lavoro e di astinenza.

E infatti può darsi che, restando come prima la quantità di lavoro necessaria a produrre le ricchezze che compongono i salarj, il costo delle ricchezze medesime diminuisca, perchè ad ottenerle si richiegga un'astinenza minore di prima. — Supponiamo che trovisi modo di diminuire la lunghezza del tempo pel quale attualmente le pelli devono rimanere nelle fosse della conceria, senza che scemi punto la quantità di lavoro necessaria a tale industria. Il valore delle pelli ne verrà ribassato in proporzione dell'abbreviamento del processo di loro produzione, cioè in proporzione della minore astinenza che d'ora innanzi sarà richiesta da tale processo. Si abbasserà, dunque, anche il prezzo delle calzature, ed entrando queste nel numero delle cose di generale consumo, ne verrà — supposte ferme tutte l'altre circostanze — un abbassamento nel costo complessivo dei salarj, e perciò un'elevazione del saggio generale dei profitti [1].

[1] Cfr. J. St. Mill, *Principles*, B. III, Ch. XXVI, § 3.

ALCUNI QUESITI

SULLA

DOMANDA DI LAVORO.

ALCUNI QUESITI

SULLA

DOMANDA DI LAVORO

Scopo del presente *Saggio* non è di svolgere tutta la materia relativa alla domanda di lavoro, ma solo di trattare questi tre punti: 1.° se domanda di prodotti sia domanda di lavoro; 2.° se nell'interesse delle classi povere sia da preferire alla domanda di prodotti la domanda di servigi; 3.° se sia da accogliere la teoria del fondo dei salarj.

I.

John Stuart Mill ha formulato il quesito: se domanda di prodotti sia domanda di lavoro; ed ha risposto negativamente.

La domanda di prodotti, egli dice, determina la direzione del lavoro, non la quantità di lavoro e di salario. — Se vi è domanda di velluto, ma non v'è capitale per tale industria, il velluto non sarà prodotto, salvo che coloro, i quali desiderano il velluto, con-

vertano parte del loro reddito in capitale e la impieghino nella manifattura di quell' oggetto. — Se vi è capitale per fare il velluto, ma non v' è domanda di questa specie di ricchezze, non si produrrà il velluto, ma si produrrà qualche altra cosa. — Certamente, se, dopo che una ricchezza è prodotta, cessa improvvisamente la domanda di essa, un capitale va perduto. Ma ciò non avviene, se la cessazione del consumo segue a poco a poco, sicchè il capitale impiegato in quella data produzione si possa liberare. — Non si arreca beneficio alla classe operaja col consumare dei prodotti, ma coll'astenersene e col far lavorare direttamente gli operaj. — Se un tale era solito far lavorare dei muratori, e poi, invece, compera del velluto, questa nuova domanda di velluto non può essere soddisfatta che con una nuova offerta, e questa richiede un nuovo capitale, che — non essendo creato dalla nuova domanda di velluto — sarà tolto dalla produzioue delle derrate e delle vesti prima prodotte pei muratori, i quali, essendo rimasti senza occupazione, non se ne possono più provvedere. — Se, all' opposto, un tale, che era solito a comprar velluto, smette questo consumo e fa lavorare direttamente degli operaj, dato che il produttore di velluto abbia ridotto la sua produzione in ragione della domanda scemata, si avranno due fondi pel mantenimento di lavoratori. — *A*, proprietario di terre, si fa pagare parte della sua rendita in grano, che egli dà ad operaj come salario o a poveri come elemosina. Alla morte di *A*, l' erede *B* si fa dare dal fittajuolo, in luogo della detta quantità di grano, delle cose di lusso per la sua propria mensa. La domanda di lavoro è calata. — Certo, chi impiega direttamente operaj, consumerà più tardi i prodotti ottenuti col la-

voro di quelli: ma intanto ha differito il suo consumo ed ha trasferito negli operaj il suo potere di consumo sul prodotto preesistente [1].

Della stessa opinione del Mill è il Cairnes, il quale ripete che la domanda di prodotti determina bensì la distribuzione del capitale nei varj rami dell' industria, ma non già la quantità del capitale stesso. — Se fosse vero, egli aggiunge, che domanda di prodotti è domanda di lavoro, la somma delle ricchezze spese in salarj dovrebbe avere una proporzione costante colla domanda di prodotti; e poichè la domanda di prodotti dipende dall'offerta di prodotti (giacchè, generalmente parlando, colla divisione del lavoro le ricchezze si producono per venderle, sicchè più uno produce e più ha da vendere e quindi da comperare), così se fosse vera quella proposizione, la somma delle ricchezze destinate agli operaj, dovrebbe avere una proporzione costante colla somma dei prodotti del paese. E ciò non è. Secondo certi calcoli, la produzione annuale totale degli Stati Uniti e quella della Gran Bretagna danno una somma pressochè eguale per abitante. Dunque, la somma dei salarj dovrebbe essere proporzionale alla popolazione dei due paesi. E poichè nella Gran Bretagna la popolazione operaja rappresenta una frazione minore della popolazione totale che negli Stati Uniti, i salarj dovrebbero essere più alti nel primo paese che nel secondo! — La verità è che nei paesi nuovi la somma dei salarj sta col prodotto totale in una proporzione più forte che nei paesi vecchi; che col progresso economico la proporzione della somma dei salarj all'ammon-

[1] J. St. Mill: *Principles of political economy*, B. I, Ch. V, § 9.

tare del prodotto totale va diminuendo. — Dunque quella proposizione è falsa [1].

La sentenza opposta a quella del Mill è sostenuta dal Roesler, dal Longe e dal Brentano. — Il primo mette in rilievo che l'imprenditore ottiene i mezzi di rimunerare gli operaj solo mercè la vendita continua dei prodotti; e che l'attività di lui rispetto agli operaj, per gran parte, non consiste in altro fuorchè nel trasmettere loro quanto pagano i consumatori in compenso del lavoro [2]. — Il secondo avverte che l'impiego di una ricchezza come capitale, è condizionato all'esistenza od all'aspettativa di un compratore. La quantità della domanda di prodotti determina la quantità della ricchezza impiegata di tempo in tempo nella produzione. Bisogna distinguere la ricchezza adoperabile a mantenere gli operaj mentre lavorano, e la ricchezza adoperabile nell'acquisto dell'opera fatta dai lavoratori. Ciò che l'imprenditore può impiegare nel mantenimento degli operaj senza far uso di quanto ricava dalla vendita del prodotto, è limitato dalle ricchezze ch'egli possiede; ma la somma che può pagare od obbligarsi a pagare come salario, è limitata unicamente dal prezzo per cui può

[1] J. E. Cairnes: *Some leading principles of political economy newly expounded*, P. I, Ch. I, § 7. — Facciamo anche noi, al pari dell'Helferich (*Göttingische gelehrte Anzeigen*, 1 dec. 1875), le più ampie riserve circa l'attendibilità dei computi a cui si riporta il Cairnes. Ma non possiamo consentire con quello, dove rimprovera l'economista inglese d'aver ammesso che il prodotto degli Stati Uniti e quello della Gran Bretagna si compongano nella identica proporzione di lavoro e di capitale. Il Cairnes, ben lungi dall'ammettere tale identità, rimprovera implicitamente coloro che non tengono conto delle diverse proporzioni che il capitale ed il lavoro hanno nei prodotti dei diversi paesi.

[2] C. E. H. Roesler: *Zur Kritik der Lehre vom Arbeitslohn*, Erlangen, 1861. IV *Abschnitt*.

vendere i suoi prodotti [1]. — E il Brentano ripete alla sua volta che la somma dei salarj dipende dalla domanda e dal reddito dei consumatori [2].

E già prima di tutti, e molto tempo innanzi che il quesito fosse nettamente posto dal Mill, l'Hermann aveva detto: — L'imprenditore è l'intermediario dello scambio del lavoro col lavoro e col servizio del capitale altrui. Egli non stipendia l'operajo, ma compera il lavoro per rivenderlo nel prodotto; il vero correspettivo del lavoro non è il capitale dell'imprenditore, ma ciò che danno i compratori del prodotto [3]. — E più tardi lo stesso autore aggiungeva: — Il capitale dell'imprenditore è un veicolo, è un mezzo di incorporare il lavoro nel prodotto. È l'intermediario che opera lo scambio del lavoro dell'operajo col reddito proprio del consumatore. Il fondo da cui son pagati i salarj, è il reddito sempre rinnovantesi dei consumatori dei prodotti [4]. —

Il quesito, come è posto da J. Stuart Mill, non può non essere risoluto alla sua maniera. In generale, gli argomenti da lui addotti sono inappuntabili. E ci fa meraviglia che il Roesler abbia così leggermente creduto di confutare l'ultimo esempio del Mill, quello relativo al proprietario di terra *A* ed al suo erede *B*. — Per intendere meglio tale esempio, si supponga che

[1] Francis D. Longe: *A refutation of the wage-fund theory*, London, 1866, pag. 43-48.

[2] L. Brentano: *Die Lehre von den Lohnsteigerungen*. Nei *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* di Jena, 1871.

[3] F. B. W. Hermann: *Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, München, V *Untersuchung*.

[4] Op. cit., 2.ª edizione del 1870. VII *Untersuchung*.

100 operaj producano 1,200 misure di grano, di cui 1,000 ricostituiscono i salarj, 100 danno il profitto e 100 la rendita; e che il proprietario *A*, delle sue 100 misure, 50 consumi egli stesso e 50 dia a 5 operaj che fa lavorare p. es. a scavare un canale. La domanda di lavoro qui è di 105. Se *B*, erede di *A*, ordina che la sua rendita gli sia pagata in 50 misure di grano, e, invece delle altre 50, in frutta e ortaggi di lusso per la sua mensa, la domanda di lavoro è ridotta ai 100 agricoltori. — Roesler censura a torto Mill di non aver detto chi produce le derrate di lusso per la mensa di *B*, e suppone per suo conto che siano altri operaj mantenuti col reddito di esso *B*; suppone, in altri termini, che la produzione del grano sia ancora di 1,200 misure e che *B* colle 50, che sopravanzano al suo consumo, mantenga 5 operaj, che gli producano cose ghiotte per la sua tavola. Se ciò fosse, certo la domanda di lavoro non sarebbe calata. Ma ciò non è nell'esempio del Mill, il cui pensiero non venne punto capito dall'autore tedesco.

Domanda di prodotti non è, dunque, domanda di lavoro. E per verità altra cosa è il prodotto, altra il lavoro; altro è il mercato del lavoro, altro quello dei prodotti.

Lo stesso Longe ammette che non sia domanda di lavoro la domanda di prodotti già fatti. Ma nella generalità dei casi, nello stato normale delle cose, la domanda di prodotti è appunto domanda di prodotti già fatti, la domanda trova riscontro nell'offerta. Quando poi l'offerta di una data ricchezza non basta alla domanda, questa non potrà essere soddisfatta se non a patto che una maggiore copia di capitale, o novamente accumulato o distolto da altre industrie, venga impiegata in quella produzione.

Nè può accettarsi la frase del Brentano, che quando il possessore del capitale produca ricchezze pel proprio consumo egli rappresenti una domanda di prodotti, cioè dei prodotti suoi. Chi consuma le ricchezze ottenute direttamente dalla sua stessa industria, non va certo sul mercato dei prodotti: va bensì sul mercato del lavoro a chiedere operaj.

Del resto, sul mercato del lavoro, la domanda è per la più gran parte rappresentata, non già dai consumatori, ma dagli imprenditori. E gli imprenditori, come tali, sul mercato dei prodotti, costituiscono, non la domanda, ma l'offerta. Onde viene che in tale riguardo dovrebbesi dire che la domanda del lavoro è costituita dall'offerta dei prodotti, non già dalla domanda di essi.

E ove si consideri che ogni domanda di prodotti suppone offerta di prodotti, potrà dirsi che la domanda dei prodotti *a, b, c,* contenendo in sè l'offerta di altri prodotti *m, n, p,* significa che ci sia stata una domanda di lavoro per ottenere questi *m, n, p,* e non può quindi rappresentare domanda di lavoro rispetto ad *a, b, c.*

Ponendo poi mente ai consumi della più gran parte della popolazione, cioè di quella che vive del suo lavoro, si dovrebbe dire che la domanda di prodotti, lungi dall'essere una causa determinante il saggio dei salarj, ne è in gran parte l'effetto; essendo appunto i consumi della classe lavoratrice limitati dalla quantità di retribuzione ch'essa riceve. Per questa parte, adunque, la domanda di prodotti sarebbe rappresentata dall'offerta, non dalla domanda del lavoro.

Certamente, in una società costituita sulla base del lavoro diviso, il capitale è continuamente rinnovato colla vendita dei prodotti. Il grano e la tela che com-

pongono la parte del capitale destinata dal fabbricatore di velluto e di mobili al pagamento di salarj, vennero via via trasformati in velluto e mobiglia, e questi prodotti con un' ultima trasformazione, operata mediante la loro trasmissione al consumatore, produssero di nuovo il capitale di grano e di tela destinato a rimunerare in un altro ciclo di produzione i lavoranti. Ma, se ciò è vero, non è vero punto che fonte dei salarj sia il reddito dei consumatori e che il capitale non abbia altro ufficio che d' intermediario. Bene esercita ufficio d' intermediario una banca tra coloro che hanno bisogno di capitali e coloro che cercano impiego ai capitali proprj, prestando ai primi i danari dei secondi. Bene esercita ufficio d' intermediario una società di assicurazione tra i minacciati e i colpiti, pagando gli indennizzi a questi ultimi coi premj sborsati dai primi. Il capitale della banca e della società assicuratrice non è necessario che s'impieghi nel negozio: la sua presenza è richiesta solo per garanzia. Ma nel caso di un imprenditore industriale, la bisogna procede diversamente: qui i salarj, per regola, sono proprio pagati dal capitale, il quale, essendone il consumo riproduttivo, si vien sempre rinnovellando nell' assidua vicenda della produzione.

È tanto poco scientifico l' additare nel reddito dei compratori del prodotto la sorgente dei salarj, che noi possiamo immaginare un ordinamento economico, in cui le ricchezze vengano prodotte, distribuite e consumate, senza che siavi scambio. Anche in tale ordinamento il capitale in salarj andrebbe perpetuamente ricostituendosi, senza che si potesse neppure pensare a un reddito di compratori, che non esisterebbero.

Neppure nell'ordinamento attuale, basato sullo scambio, può dirsi che vera sorgente dei salarj sia il reddito dei compratori. Questa frase sembra accennare alla presenza di un fondo di ricchezze particolare, autonomo, distinto da ogni altra ricchezza ed esistente nelle mani di una classe speciale della società, della classe dei consumatori. Ma prescindendo da quelle persone, che, come ad esempio i fanciulli ed i vecchi, vivono a carico degli altri, consumatori sono tutti coloro, che in modo originario o in modo derivativo, partecipano alla distribuzione delle ricchezze. Il loro reddito è pur sempre o salario (prendendo la parola in ampio senso, cioè come rimunerazione, non solo del lavoro produttivo, ma anche dei servigi personali), o interesse, o profitto, o rendita.

La verità è che tutte le retribuzioni vengono dal prodotto; ma che, per regola, il salario del lavoro produttivo (eventualmente anche l'interesse e la rendita) è anticipato dal capitale.

Possiamo senza dubbio distinguere col Longe il fondo destinato a mantenere gli operaj durante il lavoro e il fondo destinato a retribuire l'opera loro. Così, p. es., l' imprenditore può dare a' suoi operaj un tanto al giorno a testa pel mantenimento, ed obbligarsi ad aggiungervi, a prodotto compito e venduto, o una porzione del profitto o una somma fissa per ogni giorno che avranno lavorato. La prima parte della rimunerazione è limitata dal capitale, la seconda, no. Osserviamo, però, che, quando la seconda parte della retribuzione sia commisurata al guadagno dell' impresa, vi ha una partecipazione al profitto e siamo fuori del caso del vero salario; e che, ad ogni modo, se è giusto di non confondere domanda di lavoro con offerta di capitale, sul qual punto ritorneremo più innanzi, è anche

giusto di tener distinto il pagamento effettivo del salario dalla determinazione della sua quantità, e di riconoscere che la retribuzione dell' operajo — in qualunque tempo e da qualunque fondo sia, del resto, pagata — è determinata sul mercato del lavoro, dove, per regola, non si trovano in presenza che imprenditori ed operaj.

Ammesso, però, che domanda di prodotti non sia direttamente domanda di lavoro, non ne viene che la prima sia senza influenza sulla seconda, nè che siano senza obbiezioni tutti i ragionamenti di coloro, che sostengono quella sentenza.

Innanzi tutto, la domanda di prodotti, determinando la direzione dell' industria, concorre a determinare anche la quantità della domanda di lavoro; giacchè i diversi elementi della produzione si combinano in diverse proporzioni secondo la natura delle industrie, e quindi per soddisfare la domanda dei prodotti *a, b, c,* può richiedersi una quantità di lavoro ben diversa da quella che è richiesta per soddisfare la domanda dei prodotti *m, n, p.*

Inoltre: anche ammettendo che la domanda di lavoro provenga, nella più gran parte, dai possessori del capitale, non si può non riconoscere che in una società costituita sulla base del lavoro diviso, il capitale è continuamente rinnovato colla vendita dei prodotti, e che, sull'accumulazione del capitale, ha influenza l' entità del guadagno sperabile dall' impiego di esso e quindi la previsione della domanda dei prodotti.

Che se, poi, guardando le cose da un punto di veduta più elevato, si prescinda da ogni idea di scambio di ricchezze e si consideri come un sol tutto la classe di coloro che domandano il lavoro, si vede ch' essa è

indotta a tale domanda, e però all' accumulazione dei capitali, dal desiderio delle ricchezze che col lavoro si possono ottenere.

La quantità di lavoro domandata, è quella che è indispensabile per soddisfare ai bisogni della società; ond'è che se questi bisogni sono limitati alle cose puramente necessarie, la domanda di lavoro sarà minore di quanto sarebbe, ove i bisogni della società si estendessero alle cose superflue.

Si tratta dei rapporti fra la produzione e il consumo, e noi confessiamo di non saper comprendere l' avversione mostrata da molti economisti pel secondo termine, come se esso non fosse il movente e lo scopo del primo, o, per usare una frase del Droz, come se l' uomo fosse fatto pei prodotti e non i prodotti per l'uomo.

Si dice che si arreca vantaggio alla classe operaja coll'astenersi, non col consumare; che meno uno spende per sè, e più lascia agli altri. — Certo, parlandosi di una data quantità di prodotto esistente, quanto minore è la porzione che una delle due parti condividenti si piglia, tanto maggiore è quella che rimane per l'altra. Certo, gli operaj starebbero meglio, qualora i ricchi dessero loro parte di quelle ricchezze che ora destinano al proprio consumo. Ma è anche vero che — prescindendo dal caso dell' elemosina — non si danno ricchezze agli operaj se non allo scopo di godere poi il prodotto del loro lavoro. Se il prodotto annuo è 100, di cui 80 ai lavoratori e 20 a quelli che li fanno lavorare, questi ultimi non s' indurranno a consumare soltanto 16 e a dare 84 agli operaj, se non coll'intenzione di ottenere e di consumare in seguito almeno 21 all'anno invece di 20.

J. Stuart Mill [1] fa l'ipotesi che i ricchi rinuncino ad ogni consumo superiore a quello degli operaj e pur tuttavia continuino ad accumular capitali e a domandare lavoro. In tal caso, egli dice, alcuno potrebbe credere che i prodotti rimanessero senza spaccio; ma ciò non sarebbe, perchè i ricchi avrebbero trasferito negli operaj il loro potere di consumo. Ora, noi crediamo che quell'ipotesi sia affatto inammissibile, siccome quella che è contraria alla prima delle generali premesse dell'economia politica, alla forza dell'interesse personale [2].

Ammesso, dunque, che la domanda di lavoro proviene, non dai consumatori dei prodotti, ma — per regola — dai possessori del capitale, dagli imprenditori, bisogna pur ammettere che sull'accumulazione del capitale ha influenza la prospettiva di un profitto, di un reddito; il bisogno, il desiderio di una ricchezza da volgere agli usi della vita; il che torna quanto dire che non si produce, fuorchè per consumare.

Tra il caso, non possibile ad avverarsi, di una classe ricca che si astenga da ogni consumo non necessario, pur continuando ad ammassare capitali, perchè la classe operaja possa e aumentare di numero ed elevare il suo tenor di vita; e l'altro caso, pur troppo possibile, ma deplorevole, di un'oligarchia prepotente e viziosa, la quale dai sudori di una plebe avvilita e affamata tragga quanto può servire, non solo agli agi della vita, ma alle raffinatezze, alle stravaganze, alle enormezze del lusso più insolente e sfrenato, c'è posto per una

[1] Op. cit., I, V, 3.

[2] Cfr.: *A few remarks upon certain practical questions of political economy* (Anonimo), 3.ª edizione, 1874.

condizione di cose, in cui, senza miseria in basso, senza eccessi in alto, i consumi si vadano graduando a seconda delle classi sociali, con tendenza costante all'elevazione dello *standard of life* della classe lavoratrice.

II.

Secondo Ricardo, per la classe lavoratrice è più vantaggiosa la domanda di servigi, che la domanda di prodotti. Egli dice: — Se io ho un reddito di 10,000 lire, press'a poco la stessa quantità di lavoro produttivo sarà impiegata, sia ch'io comperi abiti fini e mobili di lusso, sia ch'io comperi grano e abiti ordinarj. Ma quando destino il mio reddito a comperare abiti fini, mobili di lusso, ecc., non verrà impiegata conseguentemente una nuova domanda di lavoro. Se, invece, impiego quel reddito in grano ed abiti comuni, e con questi rimunero dei domestici, ci sarà una nuova domanda di lavoro, ci sarà più gente impiegata, cioè appunto i domestici [1].

Senior obbietta a Ricardo: — È verissimo che se io spendo le 10,000 lire a comperare mobili di lusso, ecc., non conservo un ulteriore fondo pel mantenimento del lavoro, e che invece, se le spendo a comprar grano e tela, ho un nuovo fondo per mantenere domestici. Ricardo credette perciò che nel secondo caso io possa spendere due volte il reddito, cioè mantenere doppio numero di persone. Egli non ha veduto che col comperare il vitto, ecc., pei servi non spendo due volte il

[1] *Principles of political economy and taxation*, Ch. XXXI.

mio reddito, ma mi assumo il carico di spendere il reddito dei servi per loro. Non ha visto che ciò che spende il padrone nel comprare grano e tela pei servi, è dedotto da quanto altrimenti avrebbe dovuto dar loro in moneta, e che se egli desse ai domestici il valore dell' intera sussistenza in moneta, essi sarebbero mantenuti allo stesso modo, come se la sussistenza fosse loro fornita dal padrone in natura [1].

Questa confutazione fatta dal Senior alla proposizione ricardiana è pienamente approvata dal Roesler, il quale, però, aggiunge che, nel caso dei domestici, il reddito è dato per intero al lavoro; laddove nel caso dell'acquisto di cose di lusso, una parte del reddito va al capitale [2].

Ora, a me sembra che la critica del Senior non sia immune da obbiezioni. Non è punto vero che Ricardo sia stato tratto in errore dalla circostanza che i domestici sono principalmente pagati in natura e gli operaj in denaro, nè che egli pensasse che, nel caso dei domestici, il padrone fosse nella possibilità di spendere due volte il suo reddito.

Per rendere più facile ed esatta l' intelligenza del pensiero di Ricardo, mi permetto di addurre un esempio diverso dal suo, nel quale sia soppresso l' intervento della moneta, e, in pari tempo, la materia sia considerata da un punto di veduta più generale. — Nel paese *A* sono impiegati 1,000 operaj, dei quali 800 danno annualmente 1,200 misure di cose di necessità, e 200 danno 300 misure di cose di lusso. Agli operaj

[1] *Political economy*, 6.ª edizione, 1872, pag. 172.
[2] Op. cit.

toccano 1,000 misure di cose di necessità e ai proprietarj e imprenditori 200 di queste e le 300 misure di cose di lusso. Qui la domanda di lavoro è di 1,000 operaj. — Nel paese *B* è occupato lo stesso numero di operaj produttivi e il prodotto annuo è di 1,500 misure di cose necessarie. Di queste, 1,000 vanno agli operaj, e delle rimanenti i proprietarj e gli imprenditori tengono 200 per sè e 300 danno a 300 domestici. Qui la domanda di lavoro (presa la parola in senso lato) è di 1,300.

Si noti bene. L' ipotesi di Ricardo non è già, come sembra credere il Senior, che nel secondo caso i domestici vengano sostituiti agli operaj; ma che nei due casi sia identica la quantità di lavoro produttivo, sicchè nel secondo, ricercandosi anche i servigi dei domestici, vi sia necessariamente una domanda addizionale di lavoro (in senso lato). Dato il suo punto di partenza, il ragionamento di Ricardo è giusto.

Sarebbe, però, errore il credere che l' abitudine del richiedere servigi improduttivi, anzichè oggetti di consumo, abbia, per sè stessa, virtù di aumentare la domanda di lavoro. Mentre, invece, egli è chiaro che se nel paese *A* si tenessero per domestici i 200 produttori di cose di lusso, la domanda di lavoro sarebbe ancora di 1,000; sarebbe ancora di 1,300 nel paese *B*, se i 300 domestici si impiegassero produttivamente.

Però è giusta l' osservazione del Roesler, che nel caso di consumi di lusso, va agli imprenditori una parte di ricchezze, che, invece, nel caso dei domestici, rimane a vantaggio di questi. — E difatti: vi siano tre specie d'industria, l'una delle quali produca grano (g), l'altra tela (t), e la terza cose di lusso (l). Gli operaj siano 1,200, 400 per ogni industria, pagati con $\frac{g}{2} + 5t$

a testa: i prodotti siano 660 g + 6,600 t + 330 l; i valori siano $l = 2\,g = 20\,t$. Agli imprenditori di ciascuna specie d'industria rimarranno 20 g + 200 t + 110 l. La domanda di lavoro è di 1,200. — Se, invece, vi sono due sole specie d'industria, quella di g e quella di t, con 400 operaj per ciascuna, e gli imprenditori danno a domestici il grano e la tela che nell'altra ipotesi danno in cambio delle cose di lusso, la domanda di lavoro sarà di 1,240 e la classe lavoratrice (in senso lato), invece di 600 g + 6,000 t, come nel primo caso, avrà 620 g + 6,200 t.

Ma l'importanza di tale considerazione è ben minima di fronte a quest'altra che ne ha una grandissima; ed è che quando i servi oziosi vengono convertiti in operaj e quindi riproducono con profitto il valore dei loro consumi, sorgono la possibilità e l'allettamento a nuove accumulazioni di capitali e così a sempre nuovi incrementi nella domanda di lavoro.

Del resto, nel giudicare il complesso degli effetti del tener domestici confrontati con quelli dei consumi di lusso, hanno ragione quegli autori, i quali mettono in rilievo la triste influenza che un numero ingente di domestici oziosi esercita anche sul carattere nazionale, l'abbietta dipendenza delle classi inferiori, la mancanza del medio ceto, la scarsità delle ricchezze nei paesi ove brulica il servitorame, e la superiorità degli operaj produttivi, i quali si vanno ogni dì perfezionando nell'arte loro e giungono talvolta a far scoperte e invenzioni industriali importantissime [1].

[1] A. Smith: *Wealth of nations*, B. I, Ch. III. — Malthus: *Principles of political economy*, B. I, Ch. I. — Senior: *Political economy*, pag. 173.

III.

La teoria del fondo dei salarj *(wages-fund)* si riduce in sostanza a questo. — In un dato tempo e paese vi è una somma fissa di ricchezze, messa a parte pel pagamento dei salarj. Tale somma varia da tempo a tempo nello stesso paese: ma in un dato momento, essa costituisce una porzione determinata del capitale complessivo. Il fondo dei salarj, quale esiste in un momento dato, non è aumentabile, nè per imperio di legge, nè per autorità di pubblica opinione, nè per filantropia di imprenditori, nè per isforzi di operaj. D'altra parte, esso viene incondizionatamente, necessariamente distribuito tutto quanto fra i lavoratori. E però, dal numero di questi ultimi dipende il saggio dei salarj [1].

Adamo Smith aveva parlato di *funds for the maintenance of labour*. E in verità, fuori dei casi di popolazioni che vivono di caccia o di pesca, i lavoratori hanno mestieri d'essere mantenuti col prodotto di una raccolta anteriore, hanno bisogno di un fondo di sussistenza. Ora, dato che gli operaj non posseggano nulla e siano ridotti al salario necessario, il quale è fornito loro dagli imprenditori, che lo traggono dalla preesistente accumulazione di ricchezze, il fondo delle sussistenze si trasforma naturalmente in fondo dei salarj [2].

[1] W. Th. Thornton: *On labour*, London, 1869. — Francis A. Walker: *The wage-fund theory*. Nel *Journal of the social science* (gennaio 1875).

[2] Francis A. Walker, art. cit.

Così Mac Culloch dice che il salario dipende dalla grandezza del fondo destinato al pagamento dei salarj, cioè dalla grandezza di quella parte del capitale che consiste in alimenti, vesti ed altre cose necessarie agli operaj [1]. Senior fa dipendere il salario dall' estensione del fondo *for the maintenance of labourers* paragonata col numero dei lavoratori da mantenere [2]. E J. Stuart Mill afferma che i salarj dipendono dalla proporzione fra la popolazione che lavora per salario e il capitale destinato alla diretta compera del lavoro [3]. Più tardi, Mill ha ripudiato la teoria del *wages-fund* [4], la quale, all'incontro, venne ripigliata dal Cairnes, che ne diede per verità la migliore spiegazione.

Secondo il Cairnes, la grandezza del capitale dipende dalla quantità delle ricchezze esistenti, dal desiderio effettivo di accumulare e dalla opportunità di trarre un profitto dalle ricchezze accumulate. Ma, il capitale complessivo consta di tre elementi: materie prime, capital fisso, e rimunerazione del lavoro. Ora, la proporzione fra le materie prime, il capital fisso, e il fondo dei salarj, è data dalla natura delle industrie e dal saggio dei salarj, il qual ultimo è l' espressione concreta dell'offerta del lavoro. Se gli operaj crescono di numero, ci vorrà maggior copia di materie e strumenti per occuparli, e quindi tanto meno rimarrà come fondo dei salarj [5].

Tale è la spiegazione che il Cairnes dà del *wages-*

[1] *Principles of political economy*, P. III, Ch. II.
[2] *Political economy*, pag. 154.
[3] *Principles*, II, XI, 1.
[4] Nella *Fortnightly Review*, fasc. 1 maggio 1869.
[5] Op. cit., II, I, 8.

fund; e, se dobbiamo aggiustar fede alle parole dette all'Helferich da tale che conosceva personalmente il Cairnes, J. Stuart Mill avrebbe dichiarato per lettera, d' essere perfettamente d' accordo con quella spiegazione [1].

Ma la dottrina del *wages-fund* venne strenuamente combattuta dal Longe, dal Thornton, dal Brentano, da F. A. Walker; e noi crediamo che gli oppositori abbiano ragione.

Una delle obbiezioni del Longe [2] è questa: non esser vero che la concorrenza degli operaj distribuisca il *wages-fund* fra tutta la popolazione lavoratrice, perchè la concorrenza universale degli operaj non è cosa possibile; e l' idea di un salario medio essere tanto assurda, quanto quella di un prezzo medio di tutti i prodotti.

Cairnes risponde, che l'idea di un'elevazione o di un abbassamento del prezzo medio, è una delle più famigliari nel campo delle speculazioni economiche, siccome quella che è identica all'altra di un abbassamento o di un'elevazione nel valore della moneta.

Ma tale risposta non colpisce per nulla l' appunto fatto dal Longe. Quello che il Longe dice assurdo, è il concetto di un prezzo medio di tutti i prodotti in un dato momento di tempo, non quello di una variazione generale dei prezzi in due diversi periodi, dipendente dal mutato valore del denaro. Lo ha notato egregiamente F. A. Walker.

[1] Helferich nel numero citato del periodico *Göttingische Gelehrte Anzeigen.*
[2] Op. cit., pag. 54 e segg.

Noi crediamo, però, che al Longe si possano fare altre risposte. Innanzi tutto, non è esatto il mettere allo stesso livello il concetto di un salario medio e quello di un prezzo medio di tutte le ricchezze. Una penna di acciaio vale un centesimo, un metro di tela 2 lire, 20 lire un ettolitro di grano, 100 una perla, 1,000 un cavallo, un milione di lire un palazzo od un diamante: qui, certo, la media aritmetica non dice nulla. Ma la cosa procede altrimenti quando si tratta della rimunerazione dei diversi lavori (pigliando la parola *lavoro* in senso stretto, come contrapposto a servigi personali); qui, le differenze sono incomparabilmente minori: in generale, s'andrà da una o due lire a 40, a 50 al giorno, non oltre; e però la media aritmetica, in questo caso, può avere un significato, può essere di un certo uso, come sarebbe la media aritmetica dei prezzi delle varie qualità di uno stesso prodotto.

In secondo luogo — e questo dice lo stesso Cairnes [1] — per assicurare la competizione industriale, basta che qualità relativamente piccole di lavoro e capitale possano muoversi dall'una all'altra industria; e questa mobilità, completa pel capitale in denaro [2], è propria, entro certi limiti, anche del lavoro. Non fosse altro, ci sono le nuove reclute dell'esercito industriale, da una parte, e i veterani che scompaiono dall'altra; così, nuove forze possono sempre rivolgersi ai rami più lucrosi, mentre altrove, i vuoti che naturalmente si fanno, non vengono riempiti.

---

[1] Op. cit., I, III, 5.

[2] Ci pare alquanto ingenua la domanda del Longe: *how should the capital, which a master-shoemaker saved by reducing the wages of his journeymen, get into the hands of the mastertailor?*

Da ultimo, pare a noi che l'ammontare del *wages-fund* (ammessane per un momento l'esistenza, secondo la teoria che confutiamo), date certe condizioni, potrebbe determinare non solo il salario medio, contro cui si volge l'obbiezione del Longe, ma anche il salario del lavoro medio, di quello che non è congiunto con speciali sacrificj, che non presenta speciali disaggradevolezze, che non richiede speciali abilità. — Supponiamo che vi siano 100 operaj distribuiti, secondo i bisogni sociali, nel seguente modo: 40 nell'industria a, 20 nell'industria b, 10 nell'industria c, 30 nell'industria d. Supponiamo del pari che indicando coll'unità il salario del lavoro ordinario o medio, quello, per esempio di a, il salario nell'industria b sia $= 2$, in $c = 3$, in $d = 0.50$; e ciò a norma di quell'*allowance* che Smith dice essere comunemente fatta *for hardship or ingenuity . . . according to that sort of rough equality, which, though not exact, is sufficient for carrying on the businnes of common life* [1]; in altri termini, a norma di quella scala di estimazione di cui dice Ricardo che *when once formed, is liable to little variation* [2]. — Ciò supposto, se noi conosciamo l'ammontare del *wages-fund*, troveremo subito il salario del lavoro ordinario, quello di a. Fatto quel fondo uguale a 1,000 avremmo:

$$40\,x + 20 \times 2\,x + 10 \times 3\,x + \frac{30\,x}{2} = 1{,}000,$$

onde $x = 8$, il qual valore di x sarebbe il salario del lavoro ordinario, da cui, facendo uso dei coefficienti di riduzione che abbiamo accennato, si dedurrebbero i sa-

---

[1] *Wealth of nations*, B. I, Ch. X.

[2] *Principles*, Ch. I, 2.

larj di tutti gli altri lavori. Quel numero 8, lo ripetiamo, ci rappresenterebbe non già il salario medio, che sarebbe invece 10, ma il salario del lavoro medio; o, se vuolsi, non la semplice media aritmetica dei salarj, ma quella che taluno impropriamente chiamerebbe geometrica, e che meglio direbbesi composta, o, col Messedaglia, ponderata.

Ma checchè sia di ciò, il quesito veramente importante è quello di vedere se esista realmente un *wages-fund* nel senso attribuitogli dalla teoria, che abbiamo in principio di questo paragrafo riepilogata.

Innanzi tutto non è vero che i salarj siano sempre anticipati dal capitale. Lasciando da parte i servigi personali, che son pagati col reddito, molti lavori produttivi traggono la loro rimunerazione dalla stessa fonte; tali son quelli degli operaj, che i consumatori fanno lavorare direttamente. Nei paesi nuovi, cioè in quelli nei quali il capitale è scarso, ma grande la produttività, i salarj degli operaj sono anticipati solo in parte dal capitale dell'imprenditore; pel resto sono presi sul prodotto. Là accade sovente che l'imprenditore paghi gli operaj in fin d'anno, anticipando loro, se ne hanno mestieri, le sussistenze e dando loro degli acconti in moneta per pagamento del medico, del farmacista, dell'esattore, ecc. [1]. Ed anche in paesi vecchi, si danno casi in cui i salarj non vengono anticipati dal capitale, ma vengono pagati col prodotto, o, per meglio dire, col prezzo del prodotto, massime se i lavoratori siano retribuiti a mese od a periodo più lungo.

[1] Francis A. Walker nell'art. cit. e nell'opera *The wages question*. New-York, 1876, P. I, Ch. VIII.

E in ogni modo può farsi col Longe la distinzione, che abbiamo già ricordata, fra la ricchezza adoperabile pel mantenimento dei lavoratori, e quella che si può destinare all'acquisto dell'opera loro.

Ma, ammesso pure che la retribuzione degli operaj sia tutta e sempre tratta dalla provvista di beni preesistente nelle mani degli imprenditori, non ne viene che debba accettarsi la teoria del fondo dei salarj.

Certo, in ogni determinato periodo o ciclo di produzione, una data quantità di ricchezze viene distribuita fra gli operaj, sicchè dividendo quella pel numero di questi, si ottiene il salario medio. Ma, questo salario medio, come nota il Ferrara [1], sarà un mero dato statistico. E in verità, per alcuni sostenitori della teoria del *wages-fund*, potrebbe dirsi giusta l'osservazione del Marx [2], ch'essi comincino col sommare i salarj individuali realmente pagati agli operaj, poi considerino questa somma come il *wages-fund* naturale, e da ultimo dividano questa somma pel numero degli operaj per iscoprire il salario individuale medio!

È però anche giusto riconoscere che altri scrittori hanno considerato il fondo dei salarj sotto un altro punto di veduta, non come l'ammontare dei salarj effettivamente pagati, ma come l'ammontare dei salarj che si possono pagare [3], cercando di ricondurre alle

[1] Introduzione al Vol. III, Serie II, della *Biblioteca dell'economista*.

[2] *Das Kapital*, Hamburg, 1873, pag. 636.

[3] Mi pare che a ragione il Francis A. Walker, nell'articolo citato, appunti d'inesattezza il linguaggio del Cairnes a pag. 186 dell'opera: *Some leading principles of political economy*, dove chiama *wages-fund* il complesso delle ricchezze già passate nelle mani degli operaj. E in verità, un *fondo* sussiste finchè è nelle mani degli imprenditori, prima che sia distribuito fra gli operaj.

prime premesse della scienza economica l'entità di quel fondo. Ma il torto di questi scrittori è di pretendere che tale entità sia un dividendo fisso, immutabile, che diviso pel numero degli operaj determini necessaria-il saggio dei salarj.

Ora, quanto al singolo imprenditore, è chiaro ch'egli non determina, ma subisce questo saggio. Nel mettere da parte le ricchezze da dare agli operaj, il privato imprenditore prende norma dal saggio dei salarj qual è determinato sul mercato di lavoro. Egli può vedersi obbligato a impiegare come capitale in salarj una quantità di ricchezze maggiore di quella che aveva calcolata, una parte dei beni ch'egli destinava al proprio consumo, e ciò appunto in causa dell'elevazione del saggio dei salarj. — Dunque, dal punto di vista del singolo imprenditore, il *wages-fund* non ha significato: dovrebbe determinare il saggio dei salarj, e invece ne viene determinato.

E nemmeno dal punto di vista dell'intera classe degli imprenditori può ammettersi l'esistenza di una quantità prefissa di ricchezze, da cui dipenda il saggio dei salarj. Questo è determinato sul mercato del lavoro dalla lotta fra imprenditori ed operaj, dipende dalla domanda e dall'offerta del lavoro. Ora, la domanda di lavoro non deve tenersi per cosa identica al fondo delle ricchezze che si devono dare in retribuzione agli operaj.

Il Longe ha già rilevato la contraddizione di J. Stuart Mill rispetto alla domanda di lavoro. Secondo il Mill, domanda di una ricchezza è la *quantità* di ricchezza domandata, come offerta di una ricchezza è la quantità che ne è offerta. Quando, invece, parla di domanda di lavoro, egli intende non la *quantità del lavoro stesso*

che è domandata, ma la *quantità dei mezzi* che si hanno di retribuirlo, la quantità del *wages-fund*.

A noi sembra opportuno insistere su questo punto. Certo, chi dice domanda di una ricchezza x, dice offerta di una qualche ricchezza y: l'una cosa non può stare senza dell'altra. Ma ciò non significa punto che la domanda di x sia una stessa e identica cosa coll'offerta di y. — Siavi in un dato momento domanda di un milione di misure di grano; siavi equazione fra domanda e offerta al prezzo di 20 lire per ogni misura. Se in un altro momento, per fallito ricolto, l'offerta del grano scende ad 800,000 misure, per ristabilire l'equilibrio fra domanda e offerta, il prezzo potrà salire a 30 e più lire: e allora si avrà aumento nell'offerta del correspettivo, ma non già nella domanda del grano, la quale, anzi, sarà ridotta ad 800,000 misure. E nel caso opposto di un aumento nell'offerta del grano, potrà aversi un incremento nella domanda di esso, accompagnato con una diminuzione del correspettivo offertone. A ciò basta che l'aumento o la diminuzione del prezzo sia più che inversamente proporzionale alla diminuzione od all'aumento della quantità del prodotto. — Dunque, la domanda di un prodotto non è a confondersi coll'offerta del correspettivo; e, similmente, la domanda di lavoro non deve tenersi per cosa identica alla quantità delle ricchezze che si danno in salario.

Come non v'è una quantità fissa di reddito che i consumatori destinino all'acquisto di un dato prodotto, così non v'è una quantità prefissa di ricchezze che la classe degli imprenditori destini alla rimunerazione del lavoro. E come il prezzo corrente del singolo prodotto, quale è determinato dal rapporto fra le quantità domandate ed offerte e dalla necessità di ristorare l'equi-

librio fra di esse, fissa l'ammontare della spesa che per quel dato prodotto devono sostenere i consumatori; così il salario corrente, quale è determinato dal giuoco delle stesse forze, fissa l'ammontare del capitale impiegato in salarj.

Anche il Cairnes riconosce che, data la quantità del capitale complessivo e la natura dell'industria, dalla quale dipende la proporzione fra materie, strumenti e lavoro, non è dato ancora il *wages-fund*, ma che importa conoscere eziandio il saggio dei salarj. Egli dice: Tizio ha un capitale di lire 10,000; la natura dell'industria è tale che 100 lavoratori mettono in opera 5,000 lire tra materie e strumenti: se il salario è a 50 lire, il *wages-fund* sarà di 5,000 e gli operai 100; se il salario è a 60, il *wages-fund* sarà di 5,450 e gli operaj 90; se il salario è a 40, il *wages-fund* sarà di 4,450 e gli operai 110.

Che se noi, abbandonando il punto di vista della singola impresa, che è quello in cui s'è posto il Cairnes, volessimo esprimere le sue idee con una formola generale, allora chiamando C il capitale complessivo, c la parte di capitale in materie e strumenti che è fatta valere in media da ogni operajo, P la popolazione lavoratrice, F il fondo dei salarj, ed s il saggio di questi, avremmo:

$$F = C - Pc, \text{ ed } s = \frac{C - Pc}{P} = \frac{C}{P} - c$$

Qui s non entrerebbe a determinare F, ma la teoria non sarebbe salva per questo. Basti solo accennare alle conseguenze che si ricavano da quella formola, cioè che riducendo P all'unità, ossia supponendo che resti

un solo operajo, il fondo dei salarj sarebbe alla massima altezza, e che qualora la popolazione operaja fosse cresciuta a tale da rendere $Pc = C$, il fondo dei salarj sarebbe ridotto a zero!

E veramente Cairnes afferma, compiacendosi del risultamento *inaspettato e non avvertito prima da altri*, che l'aumento nell'offerta del lavoro produca una diminuzione più che proporzionale dei salarj, perchè nell'atto che aumenta il divisore (P), diminuisce il dividendo (F); e che, analogamente, una diminuzione nell'offerta del lavoro produca un'elevazione più che proporzionale nei salarj, perchè nell'atto che scema P, aumenta F.

Qui facciamo intanto notare che molto tempo prima del Cairnes lo Cherbuliez aveva considerata l'azione che l'offerta del lavoro esercita sul fondo dei salarj. — Se con un capitale di 100 (egli dice) devo impiegare 80 di lavoro per mettere in opera il resto, e poi per un abbassamento nel valore del lavoro posso ottenerne la stessa quantità per 60, mi rimarrebbero 40 di materie e strumenti; ma poichè non mi è possibile metterne in opera più di prima senza impiegare anche maggior quantità di lavoro, così il capitale verrà diviso in 75 pel lavoro e 25 pel resto. Essendo il lavoro divenuto meno caro, se ne potrà impiegare una quantità maggiore, e solo una parte del fondo dei salarj risparmiata verrà convertita in materie e strumenti.... Quando, invece, l'offerta del lavoro cala, senza che la quantità totale del capitale abbia subíto alcuna alterazione, l'elevazione dei salarj è accompagnata da una diminuzione nella domanda del lavoro, perchè l'approvigionamento non può crescere fuorchè a spese degli altri elementi del capitale. L'imprenditore che con un capitale di 100

è obbligato a spendere in salarj un quarto di più, non potrà elevare nel totale questa spesa d'un quarto, da 60 a 75 p. es., perchè dovrebbe impiegare con 25 di materie e strumenti lo stesso numero di operaj che con 40. Egli spenderà 65 in salarj e metterà in opera 35 di materie e strumenti. L'aumento di un quarto nei salarj farà dunque diminuire di $^2/_{15}$ la domanda di lavoro. Per conseguenza gli operaj ridotti di numero non divideranno più la stessa quantità assoluta d'approvigionamento e la parte di ciascuno non sarà aumentata in ragione inversa della riduzione totale, ma in una proporzione minore [1].

Quest'ultima proposizione dello Cherbuliez ci sembra erronea. Supponiamo che il fondo dei salarj = 60 fosse distribuito fra 30 operaj, essendo così il saggio dei salarj = 2, e che 1.33 fosse la parte di capitale in materie e strumenti fatta valere da ogni lavoratore. Quando il salario si eleva di $^1/_4$, e quindi da 2 a 2.50, lo Cherbuliez dice con ragione che il capitale complessivo, il quale nella sua ipotesi rimane inalterato, si dividerà in 65 pei salarj e in 35 pel resto. Il *wages-fund* sarà dunque cresciuto da 60 a 65 e gli operaj ridotti da 30 a 26 avranno per testa un salario più che proporzionale alla diminuzione di $^2/_{15}$ avvenuta nel loro numero. — Movendo dalla stessa ipotesi della stazionarietà del capitale complessivo, il Cairnes è più logico dello Cherbuliez.

Ma quello che più importa si è di vedere se la proposizione del Cairnes circa l'influenza che un aumento o una diminuzione nell'offerta del lavoro produce sul

[1] A. E. Cherbuliez: *Précis de la science économique*, Paris, 1862. Vol. I, pag. 441, 443.

fondo dei salarj, sia accettabile dal punto di veduta della scienza economica.

Certamente, coll'ammettere che l'offerta del lavoro concorra a determinare l'importo del *wages-fund*, il Cairnes sfugge all'obbiezione fatta dal Longe allo Stuart Mill, il quale, al pari degli altri sostenitori della teoria del *wages-fund*, aveva considerato quest'ultimo come indipendente dalle variazioni nell'offerta del lavoro. Il Longe notava con ragione che il fondo dei salarj resterebbe immobile, ad onta delle variazioni in più o in meno nell'offerta del lavoro, solo quando il saggio dei salarj fosse sempre inversamente proporzionale al crescere od al calare della popolazione operaja, la quale ipotesi è in contraddizione colla spiegazione data dallo stesso Mill intorno alla legge della domanda e dell'offerta.

Ma è egli poi vero che l'influenza dell'offerta del lavoro sul *wages-fund* sia tale, che un aumento nella prima, faccia calare il secondo e che una diminuzione di quella, lo faccia aumentare? — La proposizione è vera, data l'ipotesi da cui partono Cherbuliez e Cairnes, di un capitale complessivo stazionario. Se C resta immutato, allora, essendo $F = C - Pc$, ed essendo c (entro certi limiti di tempo e di luogo) una quantità costante, col crescere o col calare di P cresce o cala la quantità che devesi sottrarre da C per avere F. Ora, quella supposizione è inammissibile. La quantità del capitale non è fissa, è continuamente variabile. Non esiste una barriera insormontabile fra la ricchezza che è capitale e quella che non è: vi ha un continuo passaggio di ricchezze dal fondo di consumo al fondo di produzione e da questo a quello, senza dire delle riserve, o ricchezze disponibili, le quali, non avendo in

un dato momento destinazione certa nè pel consumo, nè per la produzione [1], costituiscono come un serbatojo, in cui versare le porzioni di capitale che pel momento giovasse ritrarre dagli impieghi produttivi, e da cui attingere all'uopo, e senza diminuzione dei mezzi di consumo, gli opportuni incrementi del capitale. Col salire dei profitti per la cresciuta offerta del lavoro ne viene eccitamento all'accumulazione ed applicazione del capitale, come viene scoraggiata tale accumulazione ed applicazione al calare dei profitti in seguito alla diminuzione nell'offerta del lavoro.

Secondo le idee del Cairnes, quando P è 100, C 10,000, c 50, il *wages-fund* è 5,000; ma quando P cala ad 80, rimanendo come prima C e c, il *wages-fund* dovrebbe salire a 6,000. Or bene: suppongasi che i 100 operaj, oltre al riprodurre il capitale in materie e strumenti (5,000 lire), producessero grano per 3,500 lire e tela per altrettante; qui il profitto era di 1,000 lire in grano e di altre 1,000 in tela, con un saggio del 20 %. Quando gli operaj sono ridotti ad 80, essi, dopo riprodotto il capitale in materie e strumenti (4,000 lire), potranno dare soltanto per 2,800 di grano e 2,800 di tela; vale a dire, non riusciranno a riprodurre i salarj: il profitto sarà negativo, cioè si risolverà in una perdita del 4 %. — Questo solo esempio, anche prescindendo dalle estreme conseguenze che abbiamo più sopra notate, basta a mostrare inaccettabile, dal punto di vista della scienza economica, la proposizione del Cairnes.

Una spiegazione del *wages-fund* di molto anteriore

[1] L. Cossa, *Saggi di economia politica*, Parte III, Saggio I.

a quella del Cairnes si trova data dal Senior, il quale vuolsi riguardare come il primo vero autore della teoria che abbiamo combattuto. Nell'opera: *Political economy*, egli dice: — Il salario dipende dalla grandezza del fondo pel mantenimento degli operaj paragonato al numero di questi. La grandezza di quel fondo deriva dalla produttività del lavoro impiegato nella produzione di cose di consumo per gli operaj, e dal rapporto tra il numero degli operaj impiegati a produrre cose di consumo pei capitalisti e il numero degli operaj impiegati a produrre cose di consumo per la classe lavoratrice. Questo rapporto è poi determinato dal saggio del profitto. E questo saggio alla sua volta dipende dalla relazione fra l'offerta del capitale rivolto alla produzione dei salarj e l'offerta del lavoro [1]. —

Per spiegar meglio il concetto del Senior, diremo: data la popolazione operaja $= 100$, la produttività d'ogni singolo lavoratore $= 10$, e il saggio del profitto $= \frac{25}{100}$, si ha il fondo dei salarj ed il saggio di questi. Infatti, indicando con x il numero degli operaj impiegati a produrre cose di consumo pei capitalisti, avremo l'equazione:

$$\frac{10\,x}{10\,(100 - x)} = \frac{25}{100},$$

onde $x = 20$, e per conseguenza $1{,}000 - 10\,x = 800$ (fondo dei salarj) ed $\frac{800}{100} = 8$ (saggio dei salarj).

Ma, poichè il Senior, dopo aver così dedotto il fondo dei salarj dal saggio del profitto, finisce col dedurre questo medesimo saggio da quel fondo, è chiaro che

[1] Pag. 154, 185-194.

la sua spiegazione non può tenersi per concludente [1]. — Ciò sia detto senza pregiudizio delle altre obbiezioni già fatte alla teoria del *wages-fund*, che si possano rivolgere anche contro del Senior.

La discussione intorno all'esistenza di un fondo dei salarj ha una grande importanza pratica. Se è vera la teoria del *wages-fund*, se in ogni dato momento vi è una somma fissa, non aumentabile di ricchezze da essere distribuita in salarj, vana è l'opera delle *trades unions*, delle coalizioni fra gli operaj. Se, all'incontro, come crediamo noi, non esiste quel fondo predeterminato e limitato per la retribuzione del lavoro, agli operaj non è tolta la possibilità di conseguire, col mezzo della loro coalizione, condizioni migliori sul mercato del lavoro.

Un'elevazione del salario ottenuta dagli operaj coalizzati in qualche ramo d'industria farà, per regola, elevare il prezzo del prodotto, giacchè gli imprenditori non vorranno star paghi ad un saggio del profitto minore dell'ordinario.

Ma qui si distingua: o trattasi di cose di lusso, o trattasi di cose di ordinario consumo. — Nel primo caso si distingua di nuovo: — o la domanda del prodotto non scema, e in tal caso i ricchi consumatori, dovendo spendere di più per quel dato prodotto, avranno meno da spendere pel resto, e in loro vece consumeranno di più gli operaj di quel ramo d'industria, in cui i salarj sono saliti, e gli imprenditori dello stesso ramo, i quali ultimi non avranno un saggio di profitto

[1] Cfr. Brentano, art. cit., e G. Ricca-Salerno nell'accuratissimo lavoro: *Del salario e delle sue leggi*, Padova, 1878 (Estratto dal *Giornale degli economisti*).

più elevato di prima, ma continuando ad averlo pari agli altri, otterranno, pel maggior capitale impiegato in salarj, maggiori profitti reali; — o la domanda del prodotto viene a scemare, e allora si diminuisce la produzione e si congedano operaj, la concorrenza dei quali sarebbe di danno alla classe lavoratrice qualora la porzione di capitale levata da quella industria non venisse di nuovo impiegata produttivamente.

Nel secondo caso si faccia la stessa distinzione. — Si elevi, in seguito ad una coalizione, il salario degli operaj che producono cose di prima necessità (p. es. grano), e si elevi, di conseguenza, il prezzo dei relativi prodotti. I detti operaj staranno meglio di prima, ma staranno peggio gli altri lavoratori, i quali, dovendo pagare a più caro prezzo le cose necessarie, dovranno limitare gli altri consumi: notandosi che potrebbe benissimo accadere, per la proporzione tra il numero degli operaj, i cui salarj si sono elevati, e il numero di tutti gli altri operaj, che per la classe lavoratrice in complesso la somma del vantaggio fosse minore di quella del danno [1]. Però, potrebbe anche accadere che, o per essere già il salario al livello del necessario mantenimento, o perchè la classe lavoratrice sapesse conservare lo *standard of comfort*, a cui si fosse abituata, l'elevazione del prezzo delle cose necessarie si traducesse in un'elevazione dei salarj in moneta in tutte quante le industrie: nel qual caso si avrebbe una diminuzione nel saggio dei profitti. — Se trattasi di cose di generale consumo e questo scema pel prezzo cresciuto, allora il vantaggio degli operaj che danno quel

[1] È questo un punto che non venne considerato dal Brentano nell'articolo citato.

prodotto sarà accompagnato da una diminuzione nel benessere di tutti gli altri operaj, e inoltre la scemata domanda farà congedare parte dei lavoratori, come s'è detto più sopra per le industrie di lusso.

Suppongasi ora che, ad onta del cresciuto salario, il prezzo del prodotto non si possa elevare per la concorrenza di prodotti d'altri paesi. — In tal caso gli imprenditori, non potendo ricavare il profitto ordinario, si ritirerebbero da quella data industria, sicchè gli operaj dovrebbero volgersi ad altre occupazioni, a quelle che producono le ricchezze da dare in iscambio ai produttori stranieri. — Trattandosi di derrate, l'abbandono delle coltivazioni meno favorevoli farebbe abbassare la rendita fondiaria, a danno della quale sarebbero l'elevazione dei salarj degli operaj agricoli sulle terre rimaste a coltura e i maggiori profitti reali degli imprenditori delle aziende rurali [1].

Quanto a una generale elevazione dei salarj, in conseguenza di una generale coalizione di operaj, essa — almeno dal punto di vista teorico — è possibile là dove i profitti siano al di sopra di quel saggio, che è il più basso che induce ad accumular capitali e ad impiegarli produttivamente.

Ora, in paesi progredienti e senza riserva di terre fertili non per anco occupate, vi è una tendenza dei profitti verso questo saggio minimo, come spiega J. Stuart Mill [2]. Ma si noti che il Mill parla di una *tendenza* e ammette che pure in tali paesi il saggio del profitto

[1] Vedi Brentano: *Zur Lehre von den Lohnsteigerungen* nella *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft* di Tubinga, Fascicolo III del 1876. — In contrario senso vedi N. G. Pierson: *Arbeitseinstellungen und Arbeitslöhne* nello stesso periodico, Fasc. II del 1876.

[2] *Principles*, B. IV, Ch. IV.

possa essere considerevolmente al disopra di quel minimo, e ciò in forza delle cause controperanti, che sono da lui stesso indicate e svolte, cioè: distruzione ed emigrazione di capitali, miglioramenti industriali nella produzione di cose di consumo degli operaj, e importazione a buon mercato di tali cose dall'estero.

Perciò mi sembra che a torto il Cairnes [1], appoggiandosi alla dottrina del Mill, affermi che nei detti paesi, e p. es. nella gran Bretagna, il saggio del profitto sia al *minimum* o vicinissimo al *minimum*. Egli adduce in prova l'ingente e continua esportazione di capitali da quella contrada. Ma qui sembra necessaria una spiegazione. Secondo Mill, oltre all'*actual minimum*, c'è anche un *practical minimum*. Supponiamo che nel paese *A* il *minimum* vero sia il 3 %, sicchè al disotto di quel saggio cesserebbe ogni accumulazione di capitale; che nel paese *B* il saggio medio sia del 10 %; e che la maggioranza dei capitalisti di *A* tenga il 6 % in casa come equivalente al 10 fuori; qui il *practical minimum* per *A* sarebbe appunto questo 6 %, perchè quando in *A* il profitto fosse minore del 6, non cesserebbe l'accumulazione, ma tutti i nuovi risparmi si porterebbero in *B*. Ora, per provare che in un paese il saggio del profitto è già al *minimum* e che quindi la coalizione degli operaj non vi potrebbe produrre l'elevazione generale dei salarj, non basta addurre il fatto di una parziale esportazione di capitale. Tale fatto, lungi dal fornire la prova che nel detto paese il profitto sia disceso al *practical minimum*, costituisce, anzi, uno dei mezzi per cui si impedisce al profitto di scendere a quel *minimum*. Nell'esempio che abbiamo fatto, se i

[1] Op. cit., II, III, 2.

più dei capitalisti di *A* preferiscono il 7 % in paese al 10 % in *B*, ciò non toglie, anzi ammette, che molti capitalisti siano di contrario avviso ed esportino il capitale in *B*, sebbene in *A* il saggio del profitto sia sopra il *practical minimum;* oltredichè possono sorgere promesse o speranze di straordinarj guadagni che eccitino molti a spedire i risparmj da *A* in *B*, senza che perciò il *practical minimum* in *A* si sia mutato.

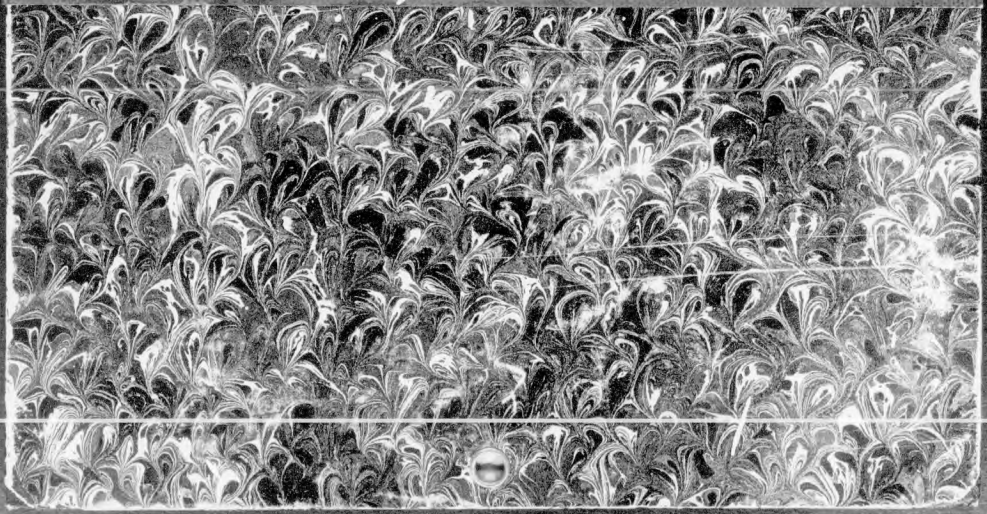
FINE.

330 N 23
Nazzani
Saggi di economia politica.

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
0052010341

MSH 33405

JUN 30 1964



END OF
TITLE